

21世纪全国高等院校物流专业创新型应用人才培养规划教材

物流与供应链金融

李向文　冯茹梅　编著



LOGISTICS

☑ 贯穿物流与供应链金融最新的理念
☑ 大量的典型案例有效激发学习兴趣
☑ 每章均设案例分析提升问题解决能力
☑ 丰富多样题型全面巩固相关理论知识







说　明

本书电子版仅提供给高校任课教师使用，如有任课教师需要本书课件或其他相关教学资料，请联系北京大学出版社客服，微信手机同号：15600139606，扫下面二维码可直接联系。

由于教材版权所限，仅限任课教师索取，谢谢！



21 世纪全国高等院校物流专业创新型应用人才培养规划教材

物流与供应链金融

李向文　冯茹梅　编著



内 容 简 介

本书以基础篇(第 1～4 章)、理论篇(第 5～7 章)、运用篇(第 8～9 章)、技术篇(第 10～11 章)和实践篇(第 12 章)为结构框架，理论联系实际地介绍和讨论了物流金融与供应链金融的概念、模式和实践。

本书可以作为高等院校物流工程、物流管理和电子商务及其相关专业大学本科生教材和研究生或 MBA 辅助教材，也可作为企业和社会培训人员的参考书籍，还可供已经从事物流工程或管理工作，希望对物流进一步认识和使工作更有成效的专业人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

物流与供应链金融/李向文，冯茹梅编著. —北京：北京大学出版社，2012.9

(21 世纪全国高等院校物流专业创新型应用人才培养规划教材)

ISBN 978-7-301-21135-9

Ⅰ. ①物… Ⅱ. ①李…②冯… Ⅲ. ①物资供应—融资—高等学校—教材 Ⅳ. ①F252

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 194716 号

书　　名：物流与供应链金融
著作责任者：李向文　冯茹梅　编著
策 划 编 辑：李　虎　刘　丽
责 任 编 辑：刘　丽
标 准 书 号：ISBN 978-7-301-21135-9/U・0081
出　版　者：北京大学出版社
地　　址：北京市海淀区成府路 205 号　100871
网　　址：http://www.pup.cn　http://www.pup6.cn
电　　话：邮购部 62752015　发行部 62750672　编辑部 62750667　出版部 62754962
电 子 邮 箱：pup_6@163.com
印　刷　者：
发　行　者：北京大学出版社
经　销　者：新华书店
787mm×1092mm　16 开本　15 印张　360 千字
2012 年 9 月第 1 版　2012 年 9 月第 1 次印刷
定　　价：30.00 元

21世纪全国高等院校物流专业创新型应用人才培养规划教材

编写指导委员会

(按姓名拼音顺序)

丛 书 总 序

物流业是商品经济和社会生产力发展到较高水平的产物，它是融合运输业、仓储业、货代业和信息业等的一种复合型服务产业，是国民经济的重要组成部分，涉及领域广，吸纳就业人数多，促进生产、拉动消费作用大，在促进产业结构调整、转变经济发展方式和增强国民经济竞争力等方面发挥着非常重要的作用。

随着我国经济的高速发展，物流专业在我国的发展很快，社会对物流专业人才需求逐年递增，尤其是对有一定理论基础、实践能力强的物流技术及管理人才的需求更加迫切。同时随着我国教学改革的不断深入以及毕业生就业市场的不断变化，以就业市场为导向，培养具备职业化特征的创新型应用人才已成为大多数高等院校物流专业的教学目标，从而对物流专业的课程体系以及教材建设都提出了新的要求。

为适应我国当前物流专业教育教学改革和教材建设的迫切需要，北京大学出版社联合全国多所高校教师共同合作编写出版了本套《21世纪全国高等院校物流专业创新型应用人才培养规划教材》。其宗旨是：立足现代物流业发展和相关从业人员的现实需要，强调理论与实践的有机结合，从“创新”和“应用”两个层面切入进行编写，力求涵盖现代物流专业研究和应用的主要领域，希望以此推进物流专业的理论发展和学科体系建设，并有助于提高我国物流业从业人员的专业素养和理论功底。

本系列教材按照物流专业规范、培养方案以及课程教学大纲的要求，合理定位，由长期在教学第一线从事教学工作的教师编写而成。教材立足于物流学科发展的需要，深入分析了物流专业学生现状及存在的问题，尝试探索了物流专业学生综合素质培养的途径，着重体现了“新思维、新理念、新能力”三个方面的特色。

1. 新思维

(1) 编写体例新颖。借鉴优秀教材特别是国外精品教材的写作思路、写作方法，图文并茂、清新活泼。

(2) 教学内容更新。充分展示了最新的知识以及教学改革成果，并且将未来的发展趋势和前沿资料以阅读材料的方式介绍给学生。

(3) 知识体系实用有效。着眼于学生就业所需的专业知识和操作技能，着重讲解应用型人才培养所需的内容和关键点，与就业市场结合，与时俱进，让学生学而有用，学而能用。

2. 新理念

(1) 以学生为本。站在学生的角度思考问题，考虑学生学习的动力，强调锻炼学生的思维能力以及运用知识解决问题的能力。

(2) 注重拓展学生的知识面。让学生能在学习了必要知识点的同时也对其他相关知识有所了解。

(3) 注重融入人文知识。将人文知识融入理论讲解，提高学生的人文素养。

3. 新能力

(1) 理论讲解简单实用。理论讲解简单化，注重讲解理论的来源、出处以及用处，不做过多的推导与介绍。

(2) 案例式教学。有机融入了最新的实例以及操作性较强的案例，并对案例进行有效的分析，着重培养学生的职业意识和职业能力。

(3) 重视实践环节。强化实际操作训练，加深学生对理论知识的理解。习题设计多样化，题型丰富，具有启发性，全方位考查学生对知识的掌握程度。

我们要感谢参加本系列教材编写和审稿的各位老师，他们为本系列教材的出版付出了大量卓有成效的辛勤劳动。由于编写时间紧、相互协调难度大等原因，本系列教材肯定还存在不足之处。我们相信，在各位老师的关心和帮助下，本系列教材一定能不断地改进和完善，并在我国物流专业的教学改革和课程体系建设中起到应有的促进作用。

齐二石

2009 年 10 月

齐二石　本系列教材编写指导委员会主任，博士、教授、博士生导师。天津大学管理学院院长，国务院学位委员会学科评议组成员，第五届国家 863/CIMS 主题专家，科技部信息化科技工程总体专家，中国机械工程学会工业工程分会理事长，教育部管理科学与工程教学指导委员会主任委员，是最早将物流概念引入中国和研究物流的专家之一。

目　录

基　础　篇

理　论　篇

运　用　篇

技 术 篇

实 践 篇

基　础　篇

第 1 章　物流与供应链金融的发展动因与现状

【本章教学要点】

知识要点	掌握程度	相关知识
物流金融的发展动因	理解	物流金融的产生背景
供应链金融的发展动因	理解	供应链金融的产生背景
国外物流与供应链金融的发展状况	了解	国外物流与供应链金融的成功案例
国内物流与供应链金融的发展状况	了解	发展现状、快速发展的必然性、国内外物流金融发展比较



中储物流金融和深圳发展银行供应链金融

中国物资储运总公司(以下简称中储)是国内较早从事物流金融业务的企业，它于 1999 年在全国率先推出质押监管业务。该业务基于出质人以合法占有的货物向银行出质，银行向出质人授信融资，监管人接受银行委托，在质押期间按银行的指令对质物进行监管。

目前，中储已与 20 多家金融机构合作，动产监管业务的融资规模超过 400 亿元，监管地点覆盖 20 多个省(直辖市)，监管客户超过 1 200 家，监管物品种涉及黑色金属、有色金属、煤炭及制品类、棉麻类、化工轻工材料及制品类等十六大类。动产监管业务包括质押监管业务、抵押监管业务、贸易监管业务等三大类，质押监管业务又分为仓单质押、动产质押逐笔控制、动产质押总量控制、买方信贷和开证监管等多种业务模式。

动产监管业务可以保障银行授信资金的安全，解决中小企业融资难的问题，帮助解决大量的劳动就业问题，促进和带动物流综合业务的发展，同时促进了国内生产总值(Gross Domestic Product，GDP)的增长，产生了极大的社会效益。

深圳发展银行(以下简称深发展)则是国内较早从事供应链金融的金融机构。“深发展供应链金融”是将把供应链上的相关企业作为一个整体，根据交易中构成的链条关系和行业特点设定融资方案，将资金有效注入处于相对弱势的中小企业，并为大型企业提供资金理财服务，从而解决供应链中资金分配的不平衡问题，并提升整个供应链的企业群体竞争。

“深发展供应链金融”品牌旗下整合了涵盖应收、预付和存货全供应链环节，横跨国际、国内与离岸三大贸易领域的数十项供应链融资产品和以离岸网银为主打的电子结算产品。经过在贸易融资领域的长期探索，深发展正从以提供单项产品服务为主的银行，转变成为提供整体解决方案的专业化贸易融资银行。

“深发展供应链金融”服务运用最充分的市场。例如，全国的钢材、汽车市场，华南的能源市场和华北的粮食市场等，尤其是在华南的能源市场上的成功引起了新加坡以至欧美银行的高度关注。目前，深发展的供应链金融服务已经渗透到国民经济的各重要行业，成为中国供应链金融的领头者，中国供应链金融的专家。

(资料来源：http://www.cmst.com.cn/news/news.jsp?id=53d88c89146a3a0a01146c1579bc0008.)

讨论题

(1) 中储提供哪些质押监管业务，可为企业带来什么效益？
(2) 简单介绍“深发展供应链金融”。
(3) 针对以上案例，思考物流金融和供应链金融发展的原因。

【内容摘要】

随着现代物流的发展，物流金融也逐渐被人们所认识。其作为一种全新理念，超越了金融行业与物流企业之间单纯金融服务的联系形式，大大提高了二者的整体效率。充分了解和利用物流金融对金融业、物流业及企业的发展都将产生深刻影响。中小企业融资的需要、物流与供应链金融又能解决中小企业融资难的问题，物流与供应链金融便应运而生，

可以说物流与供应链金融是时代的必然产物。本章主要介绍物流与供应链金融的产生背景、现状，以了解物流金融的发展趋势。

1.1　物流与供应链金融——时代的必然产物

1.1.1　物流金融的发展动因

物流金融发展是中小企业融资的需要。改革开放以来，经过不断发展，我国中小企业的数量已占我国企业总数的 99.3%以上，其总产值和实现利税分别占全国的 55.6%和 46.2%。中小企业已成为拉动国民经济增长不可或缺的组成部分。但与此同时，资金紧张、融资困难始终是制约中小企业发展的主要因素之一。

目前，中小企业主要的融资渠道是通过银行贷款，但其信用等级评级普遍较低、可抵押资产少、财务制度不健全，使银行等金融机构为控制贷款风险，几乎不对中小企业做信用贷款，仅以固定资产抵押担保方式提供贷款服务。而中小型企业的固定资产只占企业资产很小一部分，流动资金、库存、在制品、途中产品、原料等却占有大部分资产，这些资产却没有在中小企业融资时被充分利用。因为银行认为流动资产控制不便，监管难度较大。

自 2003 年下半年以来，国家为控制一些行业的过度投资问题，避免经济过热，缓解通货膨胀压力，相继采取了提高存款准备金率、调高存贷款利率等一系列宏观调控措施，使得企业的融资环境再度趋紧，加大了企业的资金困难。面对全国性信贷大紧缩，中小企业更是雪上加霜，甚至有些中小企业由于资金链阻断而不得不关门倒闭。而融资难的主要原因之一是中小企业的有效担保和抵押物匮乏。鉴于中小企业的信息透明度低、可信度不佳这一现状，银行在向中小企业提供贷款时，势必要考虑如何有效控制风险这一问题。一般而言，银行对特定抵押物的价值判断成本，通常要低于借款企业对未来现金流量的判断成本。有效担保和抵押，不仅能够降低借款人道德风险发生的概率，亦可大幅降低银行向中小企业贷款的综合成本。因此，要求提供有效担保和抵押是银行向中小企业提供贷款的必要前提条件。当然，银行对抵押物的要求非常严格，其主要偏好在于抵押物能否顺利转让出售及其价格是否稳定。目前国内银行一般偏好于房地产抵押，一是因为我国的资产交易市场尚不发达，二是因为银行缺乏对其他资产(如机器设备、存货、应收账款)的鉴别和定价能力，况且上述资产易损耗、价值波动较大。然而，中小企业大多受经营规模所限，抑或是出于经营战略的需要，固定资产较少，土地房屋等抵押物不足，一般很难提供合乎银行标准的抵押品。社会公信度不理想，使他们也很难找到令银行放心的具有代偿能力的担保人。在这种形势下，一项可以解决中小企业融资抵押难的银行业务“物流银行”便应运而生。

1.1.2　供应链金融的发展动因

供应链金融的发展是物流、信息流和资金流集成管理的需要。物资流和信息流、资金流和信息流的集成管理在过去一二十年带来了管理的信息化和现代化，创造了无数商机，打开了利润之门。但是物流和资金流的整合，业界关注却不多，对物流和资金流的管理往往分开：采购、生产、销售等部门负责物流，而资金流管理则是财务部门的职能。这种物流和资金流的分离浪费了供应链整合和协调的一些宝贵机会。当前国内很多企业不能对物

流、信息流和资金流进行集成管理，使得企业具体的物流和资金流的运作不顺畅，导致企业资金支付后未能收到货物，或者货物销售后资金未能回笼，或者企业经营过程中出现资金缺口等。高效的供应链管理要求供应链中的部分企业能够提供对物流、账单流、信息流和资金流集成管理的综合服务。作为金融和物流集成式创新服务，供应链金融服务(如物资银行或融通仓)不仅可以为整个供应链提供一体化服务，而且可应用于有效支付和收款解决方案。资金流的有效管理可以减少资金成本，提高企业的投资收益，账单流和资金流的有效管理可以促进物流效率的提升。这驱动了供应链金融服务的产生。

1.2　物流与供应链金融的发展现状

1.2.1　国外物流与供应链金融的发展现状

1. 发达国家物流与供应链金融的成功案例

国际上，最全面的物流金融规范体系在北美(美国和加拿大)以及菲律宾等地。以美国为例，其物流金融的主要业务模式之一是面向农产品的仓单质押。仓单既可以作为向银行贷款的抵押，也可以在贸易中作为支付手段进行流通。美国的物流金融体系是以政府为基础的。早在 1916 年，美国就颁布了《美国仓库存贮法案》(*US Warehousing Act of 1916*)，并以此建立起一整套关于仓单质押的系统规则。这一体系的诞生，不仅成为家庭式农场融资的主要手段之一，同时也提高了整个农业营销系统的效率，降低了运作成本。

2. 发展中国家物流与供应链金融的成功案例

相对于发达国家，发展中国家的物流金融业务开始的较晚，业务制度也不够完善。非洲贸易的自由化很早就吸引了众多外国企业作为审查公司进入当地。这些公司以银行、借款人和质押经理为主体，设立三方质押管理协议(CMA)，审查公司往往作为仓储运营商兼任质押经理的职位。通过该协议，存货人即借款人在银行方面获得一定信用而得到融资机会。此类仓单直接开具给提供资金的银行而非借款人，并且这种仓单不能流通转移。

在非洲各国中较为成功的例子是赞比亚的物流金融体系。赞比亚没有采用北美以政府为基础的体系模式，而是在自然资源协会(Natural Resource Institute)的帮助下，创立了与政府保持一定距离、不受政府监管的自营机构——赞比亚农业产品代理公司(Zambian Agricultural Commodity Agency Ltd.)。该公司参照发达国家的体系担负物流金融系统的开发和管理，同时避免了政府的干预，从而更能适应非洲国家的政治经济环境。

1.2.2　国内物流与供应链金融的发展现状

1. 我国物流与供应链金融的发展现状

1) 我国物流金融的发展

国外金融服务的推动者更多是金融机构，而国内物流金融服务的推动者主要是第三方物流公司。物流金融服务是伴随着现代第三方物流企业而生，在物流金融服务中，现代第三方物流企业业务更加复杂，除了要提供现代物流服务外，还要与金融机构合作一起提供部分金融服务。国内学者关于物流金融相关领域的研究主要是物资银行、融通仓等方面的

探讨，然而这些研究主要是基于传统物流金融服务展开的，未能从供应链、物流发展的角度探讨相应的金融服务问题。例如，罗齐和朱道立等(2002)提出物流企业融通仓服务的概念和运作模式探讨；任文超(1998)探讨了引用物资银行概念解决企业三角债的问题。在国内实践中，中储从 1999 年开始从事物流金融部分业务。物流金融给中储带来了新的发展机遇，该公司总结了部分物流金融业务模式，并在所有子公司进行推广。

2) 我国供应链金融的发展

2001 年下半年，深发展在广州和佛山两家分行开始试点开展动产及货权质押授信业务(简称存活融资业务)，年底授信余额即达到 20 亿元人民币。利用特定化质押下的分次赎货模式，并配合银行承兑汇票的运用，结算和保证金存款合计超过了 20 亿元。之后，从试点到全系统推广，从自偿性贸易融资、“1＋N”供应链融资，到系统提炼供应链金融服务，该行于 2006 年在国内银行业率先推出“供应链金融”品牌，截至 2011 年累计授信出账超过 8 000 亿元。供应链金融巨大的市场潜力和良好的风险控制效果，自然吸引了许多银行介入。深发展、招商银行最早开始这方面的信贷制度、风险管理及产品创新。随后，围绕供应链上中小企业迫切的融资需求，国内多家商业银行开始效仿发展“供应链融资”、“贸易融资”、“物流融资”等名异实同的类似服务，包括“四大银行”(中国银行、中国农业银行、中国工商银行、中国建设银行)在内的大部分商业银行都推出了各自特色的供应链金融服务。2008 年下半年开始，因为严峻的经济形势带来企业经营环境及业绩的不断恶化，无论是西方国家还是我国，商业银行都在实行信贷紧缩，但供应链融资在这一背景下却呈现出逆势而上的态势。根据 2009 年一季度报表数据，6 家上市银行(中国工商银行、交通银行、招商银行、兴业银行、上海浦东发展银行和中国民生银行)一季度新增贴现 4 558.25 亿元，较去年底增长 66.4%，充分显示出中小企业对贸易融资的青睐及商业银行对供应链结算和融资问题的重视。同时，随着外资银行在华业务的铺展，渣打国际商业银行、汇丰银行等传统贸易融资见长的商业银行，也纷纷加入国内供应链金融市场的竞争行列。

2. 我国物流金融业务快速发展的必然性

“物流金融”这一词汇在中国尚未出现之前，物流金融的业务早已在国有企业内部、民间流通领域及外贸运输专业相关金融机构悄悄地运行了，不过那时的物流金融业务单一，仅限于简单信贷的小品种业务之内。随着企业对信贷金融服务需求的增加，物流运营中物流与资金流的衔接问题日益凸显。特别是现代物流的布点多元化、网络化的发展趋势更要求银行能够为其提供高效、快捷和安全的资金结算网络以及安装企业银行系统，以保证物流、信息流和资金流的统一。

加入世界贸易组织(World Trade Organization，WTO)后，中国的物流业开始实现全面对外开放，由于克服贸易壁垒的费用下降，将推动进出口贸易的迅速增长，一些跨国物流公司开始加入国内物流业的竞争，使本土的物流业趋向国际化，各银行将为物流企业提供优质的信用证开证、结售汇、多币种汇入汇出汇款、出口托收和进口代收、进出口托收、进出口押汇、打包贷款等全功能贸易融资服务和非贸易国际结算服务。同时也开办了保证业务，为保证资金及时安全回收、减少资金占用，物流企业需要银行提供与其贸易结构相适应的应收账款保理业务及其他保证业务，主要包括关税保付保证、保释金保证、付款保证，为港口施工企业提供投标保函、履约保函、预付款退款保函等。这些带有国际金融性质的物流金融服务产品的出现，使得今天的物流金融业务向规范化、国际化迈进奠定了基础。

3. 国内外物流金融发展的比较

通过对物流金融业务内涵和结构的剖析，可用一个简图描述它的业务流程，如图 1.1 所示。

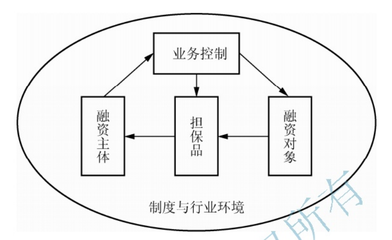


图 1.1 物流金融业务流程简图

图 1.1 中，融资对象将担保品交给融资主体审查和评估以获取所需贷款，融资主体则对融资对象和担保品进行业务控制以保证贷款安全。融资主体对担保品价值和风险的评估主要依据的是担保品所代表的供应链上的贸易关系，在业务控制中金融机构将借助物流企业的专业技能进行评估和监控。根据图 1.1，可以从以下几个方面比较分析国内外的物流金融现状。

1) 制度环境

制度环境方面，西方国家(以美国为例)早在 1952 年就出台了《统一商法典》，这一法典提供了一套简明而连贯的法律架构，打破了传统上对不同担保形式的僵化分类，有效地明晰了物流金融中涉及的担保物权归属问题，因此使统一的担保物权公示性备案系统和登记制度得以建立，从而帮助了债权人在提供贷款之前就能够确定担保品的价值及其优先权效力。发展到现在，在这一法典的架构下，关于物流金融业务的相关法规已经相当成熟，几乎所有在物流金融业务中能够涉及的业务行为，都能够找到对应的具体法律法规来清晰地对其进行约定和规范，有力地保证了物流金融业务中的责权关系， 抑制了恶性欺诈行为的发生，同时为风险发生时的处理提供了明确的法律依据，形成了快捷、有效、低廉的执行机制，减轻了债权人的事后诉讼，强化了实现债权人权益的执行效果。比较我国，目前只有《中华人民共和国合同法》和《中华人民共和国担保法》中的某些条款能够作为法律上的依据来判定相关业务纠纷的法律属性，相关的物权登记制度混乱低效，缺乏统一公开的物权公示性备案系统。而且处理业务纠纷多采取法庭程序，执行过程低效、高成本、存在着许多不可预见的因素，使得债务人违约时造成的债权人损失很大。例如，执行环节缺少衔接性，当债务人恶意隐匿财产或拒不履行判决时，常常使执行陷于停顿和无奈；再如，执行措施的不合理限制，由法院指定评估拍卖机构、确定偏高的评估拍卖收费标准等。

2) 行业环境

行业环境方面，早在 20 世纪初，存货质押融资和应收账款融资业务就随着经验的积累形成了一定的行业规范，其中美国还颁布了统一的仓单法案，明确了仓单标准，建立了社会化的仓单系统，增强了存货的流通性。随着物流业和物流金融业务的进一步发展，基于

供应链关系的订单融资也大量出现，对担保品进行产权认证、价值评估和监督控制的第三方机构和为物流金融提供评估、仓储和监控服务的物流仓储企业已相当的规范和发达，并且行业还加强了担保品处置的配套设施建设，减少了处置环节，缩短了处置时间，降低了处置成本。例如，建立担保品资产池，将贷款业务证券化，有效地分散贷款风险，再如建立规范的担保品拍卖和转让市场等。最近 20 年，由于西方政府开始允许混业经营鼓励金融创新，专门从事物流金融业务的机构越来越多，业务操作流程变得更加规范，业务模式也变得更加灵活。而我国还处在物流金融业务的初级阶段，相应的担保品文件(如仓单)不标准且缺少流通性；第三方中介机构缺乏专业技能和诚信，参与物流金融业务的物流仓储企业鱼龙混杂，缺乏相应的行业规范，甚至出现了借款人和物流企业联合欺诈银行的现象；各融资主体还缺乏必要的业务信息共享，相关的业务操作流程混乱且标准不统一，而且缺乏规避和分散风险的贷款业务转让机制、担保品风险对冲机制和违约后处置机制等。

3) 业务基本要素

业务基本要素包括融资主体、担保品和融资对象。

西方国家由于允许混业经营，开展存货质押融资业务的主体变得多元化，既存在银行、保险公司、基金和专业信贷公司借款给中小企业并委托专业的第三方机构和物流仓储公司对质押存货和借款人进行评估和管理控制，又存在物流公司兼并银行或银行成立专门的金融公司独立开展物流金融业务，这样就使得中小企业的融资渠道更加广阔和畅通。

由于有了丰富的经验、规范的操作和先进的风险控制技术，西方的物流金融业务允许的担保品种已比较丰富，应收账款融资、订单融资和存货质押融资业务都发展得较为成熟，其中存货品种的涵盖面包括农产品、原材料、产成品、半成品甚至在制品。

至于融资对象，也从最原始阶段的农户，扩展到了批发零售型的流通型企业，进而扩展到了供应商和生产型的企业，形成了针对供应链上中小企业的全方位的融资体系。

比较而言，融资主体上，我国由于受银行分业经营和其他相关政策的影响，物流金融业务中提供资金和进行相关结算的主体较为单一，主要是商业银行，采取的模式主要有两种，一种是银行借款给中小企业并常常委托专业的第三方机构和物流企业对借款企业和担保品进行评估和管理控制，另一种是银行统一授信给物流企业，由物流企业按银行的规定开展物流融资业务。这两种模式中物流企业都没有独立的融资功能，起的是协助银行的作用，第三方机构参与度也较小。

在担保品种上，应收账款融资开展较早，也较为成熟，选取面较宽；订单融资还处在探索阶段；存货质押融资近几年虽发展较快，但其质押品种选取面还较为有限，我国的商业银行从质押存货的法律风险(要求所有权明晰)、流动性风险(要求用途广、变现易)、价格风险(要求价格稳定、波动小、不易过时)和操作风险(要求便于保存，不易变质)等方面考虑，在初期多选择质地稳定，市场价格波动小，大宗货物变现能力强的工业原料、农产品和大量消费产品，如黑色金属、有色金属、建材、化工原料、木材等，后来随着业务逐步成熟，新开发了汽车、纸张、家电、食品等品种。

在融资对象上，受商业模式、信用环境、经验和风险控制手段的制约，订单和应收账款融资业务在选取融资对象时过于谨慎，而存货质押融资受我国现阶段以现货商品交易市场(包括集贸市场和批发市场)为主的流通模式的影响，其融资对象多以流通型企业为主，并逐渐地延伸到生产供应型企业，如深发展提出的“供应链金融”所涉及的融资对象。

4) 业务控制方式

业务控制方式包括保管方式、监控方式和风险控制方式。

保管方式上，在应收账款融资中，西方国家已经能够分类别、分账龄以及分风险大小地对应收账款进行保管，并能够采取针对性的措施进行处理；在订单融资中，西方国家对订单所涉及的物流和资金流采取的是封闭式保管监督的方式，从而大大减少了借款企业的道德风险；在存货质押融资中，西方国家在 19 世纪与 20 世纪之交，其对质押存货的保管方式就从初期的公共仓储(必须将质押的存货运输到第三方物流仓储企业的指定仓库中储存，较适合于流通型企业)发展到了就地仓储(质押存货可以储存在借款企业自己的仓库中，而且借款企业可在支付回款、交换新的仓单和根据其他合约条款的情况下随时方便地拿走质押存货进行生产运作，因此较适合于生产型企业)，并进而根据借款企业的情况进行量身定做。

监控方式上，在应收账款融资中，融资主体已经能够根据行业、借款企业以及交易对手的具体情况选择合适的应收账款做担保，并能够相应确定应收账款的追索方式及相关主体的追索责任，还能够对业务进行动态监控；在订单融资中，能够通过封闭式和信息化的管理来监控订单所涉及的物流和资金流，保证了授信的“专款专用”，而且为借款企业量身定做监控方式，注重与其他融资形式的衔接，保证了供应链的畅通；在存货质押融资中，监控方式已从最初的静态质押形式，即所谓冻结，发展到了根据客户需要量身定做的动态质押形式，这样借款企业就可以在保持质押存货总量平衡的情况下通过交纳保证金、补充新的存货或根据银行的授权等方式取回质押存货用于企业的生产和运营，而且已经能够实现和应收账款等融资方式的有机结合。

风险控制方式上，总的来说，西方国家已经将信用评级的定量技术用于物流金融业务的风险评估中，并且针对物流金融的特点，注重从供应链整体和担保品所涉及的贸易关系进行动态风险控制，此外，一些专门的预警技术、规避和分散风险的机制以及风险价值的评估方法也在物流金融业务中逐渐地得以运用。

国内外物流金融业务的比较分析见表 1-1。

表 1-1　国内外物流金融业务的比较分析

比较因素	国　　外	国　　内
制度环境	(1) 立法完备； (2) 登记制度统一； (3) 有公开统一的物权公示性备案系统； (4) 执法机制健全高效	(1) 欠缺相关法律； (2) 登记制度混乱低效； (3) 无物权公示性备案系统； (4) 执法低效、高成本
行业环境	(1) 相应的担保品文件形成行业标准，有社会化的仓单系统； (2) 第三方机构和物流仓储企业规范发达； (3) 操作流程形成行业规范； (4) 处置担保品的配套设施建设完备	(1) 相应的担保品文件(如仓单)不标准，缺少流通性； (2) 第三方机构缺乏技能和诚信物流仓储企业操作不规范； (3) 操作流程混乱无标准； (4) 缺乏处置担保品的配套设施

续表

比较因素		国　外	国　内
业务基本要素	融资主体	多元化	单一，以商业银行为主
	担保品	选取范围广，品种多	选取范围较小，品种较少
	融资对象	融资对象广，形成针对中小型企业的全方位的融资体系	选取融资对象过于谨慎，融资对象范围小，对中小型企业支持不够
业务控制方式	保管方式	在应收账款融资中，已经能够分类别、分账龄以及分风险大小地对应收账款进行保管，并能采取针对性措施进行处理	在应收账款融资中还不能提供分类别、分账龄差别化服务
	监控方式	已能够根据行业、担保品特征，借款企业以及交易对手的具体情况量身定做监控方式	订单和应收账款融资监控水平需提高，存货质押融资已从静态监控发展为动态监控
	风险控制方式	风险控制较规范，控制水平较高	基本处在探索阶段

(资料来源：李毅学，徐渝，冯耕中．国内外物流金融业务比较分析及案例研究[J]．运作管理，2007，10.)

复习思考题

一、判断题

1．资金紧张、融资困难是制约中小企业发展的唯一因素。　(　　)
2．物流、信息流和资金流集成管理的需要是供应链金融产生的因素之一。　(　　)
3．赞比亚的物流金融体系是发达国家物流金融的成功案例。　(　　)
4．加入WTO后，我国的物流金融业务向规范化、国际化迈进。　(　　)
5．国内物流金融与国外物流金融除在制度环境上没什么区别。　(　　)
6．我国物流金融业务风险控制方式基本处在探索阶段。　(　　)
7．我国物流金融融资对象广，已经形成针对中小型企业的全方位的融资体系。(　　)

二、选择题

1．制约中小企业融资的主要因素有(　　)。
A．信用等级评级普遍较低　　B．可抵押资产少
C．财务制度不健全　　D．中小企业没有必要发展

2．物流金融的产生是为了解决中小企业的(　　)。
A．信用等级评级问题　　B．可抵押资产少问题
C．财务制度不健全问题　　D．融资难问题

3．国内外物流金融现状不同之处是(　　)。
A．制度环境　　B．行业环境
C．业务基本要素　　D．业务控制方式

4．国内物流金融行业环境(　　)。
A．缺乏相应的行业规范
B．缺乏必要的业务信息共享

C．缺乏规避和分散风险的贷款业务转让机制

D．缺乏担保品风险对冲机制和违约后处置机制等

5．下列属于国外物流金融发展现状的有(　　)。

A．融资主体多元化

B．担保品种较少

C．融资对象广

D．风险控制处在探索阶段

三、名词解释

物流　供应链　融资主体　担保品　融资对象

四、简述题

1．归纳总结物流与供应链金融产生原因。

2．举例说明国内外物流与供应链金融的发展现状。

3．列举发展物流与供应链金融的成功案例，他们有什么成功经验。

4．阐述我国物流与供应链金融发展的必然性。

5．比较国内外物流与供应链金融的异同。

五、案例分析

中外运仓单质押业务发展及浦发银行供应链金融

仓单质押是一种重要的物流金融服务模式，它是指物流仓储企业代表银行将货主的存货作为抵押物实施监管，银行为货主企业发放贷款的一种业务形式。中国外运股份有限公司(以下简称中外运)2000年年底开始与深发展、上海浦东发展银行(以下简称浦发银行)、交通银行、广东发展银行、中信实业银行、湛江商业银行(2011年9月，已更名为广东南粤银行有限公司)等多家银行合作推出银行质押业务。2000—2003年质押监管产品主要涉及建材、设备、纸张、化工等几大类，参与仓单质押项目操作的分公司主要有广东分公司、天津分公司、江苏分公司等，2003年融资额度达到10亿元。2004年起开始与中国工商银行、广东发展银行和中信实业银行合作开展电子通信类高附加值商品仓单质押业务，参与公司涉及全国32家分公司，主要质押物为诺基亚和摩托罗拉手机，年监管融资额度近100亿元。

2005年6月28日，浦发银行的公司金融服务品牌“浦发创富”在上海隆重启动。“浦发创富”是国内银行业首个全面整合公司及投资银行业务、突显个性化金融解决方案的金融服务品牌。

浦发银行以“新思维、心服务”为引领，依托“创造、分享、共同成长”的理念，为企业客户提供高效、细致、务实、稳健的金融服务。“浦发创富”力求满足企业在生产、贸易、投资、理财等各领域的金融需求，为企业精心打造了现金管理、供应链融资、投资银行业务、资产托管、养老金业务等五大领域的金融产品解决方案。同时为了契合不同类型企业的需求，为企业定制了“跨国企业资金集中管理方案”、“助推器——成长型企业服务

方案”、“离岸银行服务方案”、“供应链金融服务方案”、“进出口企业金融服务方案”等一系列个性化的客户定制方案，使企业能够真正地享有专业的、一站式的金融服务。

浦发创富的供应链金融所辖业务及产品，如图 1.2 所示。

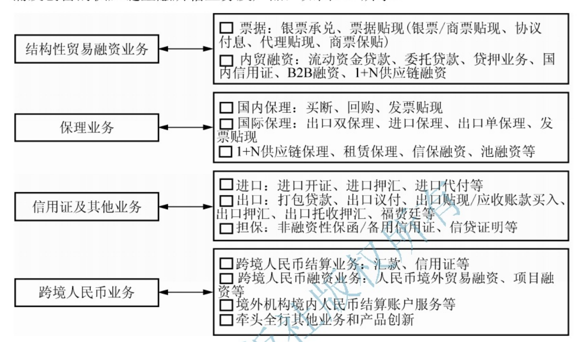


图 1.2　供应链金融所辖业务及产品

浦发创富的“企业供应链融资解决方案”包括以下几个方面。

(1) 信用服务支持：为企业提高信用度，增强认知度，扩大接受度。

(2) 采购支付支持：为企业降低采购成本，提高采购效率，提升谈判地位。

(3) 存货周转支持：为企业加快存货周转，加速资金回笼，扩大生产规模。

(4) 账款回收支持：为企业保障账款安全，降低账款管理成本，提高账款管理效率。

(5) 在线账款管理方案：以领先的平台和服务理念为企业解决账款管理难题的业务方案。

(6) 采购支付支持：为采购商解决在采购过程中的各种问题，紧密上、下游的银行支持方案。

(7) 供应商支持方案：为供应商解决在销售过程中的各种问题，紧密上、下游的银行支持方案。

(8) 区内企业贸易融资方案：为出口加工区和保税区内企业度身定制的崭新服务方案。

(9) 船舶出口服务方案：为船舶生产及代理出口企业提供银行产品和服务的整体业务方案。

(10) 工程承包信用支持方案：为企业在境内外竞投标及新项目资格预审中提供各项资质及信用支持服务的业务方案。

(资料来源：http://wenku.baidu.com/view/c8d1a866783e0912a2162aff.html.)

(1) 根据案例谈谈物流金融和供应链金融的作用。

(2) 结合案例，浅析物流金融和供应链金融发展的动因。

(3) 你对物流金融和供应链金融有什么认识？

第2章　物流金融概述

【本章教学要点】

知识要点	掌握程度	相关知识
对物流金融的不同认识	了解	物流金融的关系
物流金融的基本概念	掌握	物流金融的概念、理念
物流金融的内涵及价值分析	理解	概念、内涵与价值分析方法
物流金融的特点	掌握	物流金融的特点总结
物流金融的分类	掌握	按金融在物流中的业务分、按物流金融的模式分
物流金融发展的焦点问题	了解	企业融资问题、企业风险规避问题、企业的管理模式创新问题
物流金融在企业中的实践和优势	了解	物流金融实践
物流金融的意义与未来发展	了解	物流金融对企业的意义、对现代物流的作用、物流金融业务的未来发展



天津港首创港口物流金融平台

天津港携手金融机构在国内港口中首创港口物流金融平台，力推物流金融业务。截至 2009 年 8 月，天津港已为客户融资超过 8 亿元，20 多家客户企业受益。

天津港所提供的港口物流金融服务是一种金融与物流集成式的创新服务，其主要服务内容包括物流、流通加工、融资、评估、监管、资产处理、金融咨询等方面，业务模式多种多样，包括货物质押、仓单质押、集中授信、未来货权开证业务、未来货权融资业务(仓储监管模式)、保兑(备用信用证)业务等。物流金融服务不仅能够为客户提供高质量、高附加值的物流与加工服务，还能够为客户提供间接或直接的金融服务，提高供应链整体绩效以及客户的经营和资本运作效率。

天津港提供港口物流金融服务包括以下几种方式。

(1) 通过向银行介绍客户，为客户引荐银行，促成银行与客户的质押贷款关系，公司为银行监管质押货物取得赢利。

(2) 借鉴合作银行的原有模式，制定公司物流金融服务的业务流程及管理制度体系，并通过工作实践将借鉴得来的业务流程及管理制度与天津港的具体情况相结合，制定出天津港的业务流程及管理制度，形成具有天津港特色的完整的港口物流金融服务体系。

(3) 天津港是综合性的枢纽港，除了煤炭、焦炭、矿石等大宗货物较适合进行质押贷款外，其他如钢材、废纸、废铜、锌锭、小麦、大豆、汽车等货类都具有不同的特性，这就需要结合实际不断创新港口物流金融产品。公司将与银行、货主共同合作探索创新物流金融服务的新模式，将物流金融服务拓展到天津港物流的各个环节。

(4) 不断扩展适于开展港口物流金融服务的质押货类。散货物流公司与散货交易市场公司是从事大宗散货(主要是煤炭、焦炭、矿石等)的仓储、运输、加工、配送等业务的专业公司，同时，天津港煤码头公司、天津港焦炭码头公司、天津港远航矿石码头公司、天津港石油化工码头公司的总经理均担任了天津港散货交易市场公司的董事，这样，公司开展各种散杂货类的质押监管业务均具有天然的优势。

(资料来源：陈晓兵，高玉龙．天津港开展物流金融服务的实践[J]．港口经济，2010，7.)

讨论题

(1) 天津港所提供的“港口物流金融服务”的主要服务内容有哪些？

(2) 概括谈谈天津港提供港口物流金融服务的方式。

(3) 根据以上案例谈谈你对物流金融的认识。

【内容摘要】

物流金融作为新时代的产物，发展到现在已经形成了自己的内涵和价值：物流金融能够帮助中小企业消除资金融通的劣势，提升其信用等级；提高融资企业的资金利用效率；有效降低企业物流成本，提高企业核心竞争力。本章从物流金融概念的界定、特点和分类等基本问题入手，剖析了物流金融发展的焦点问题，并在物流金融实践的基础上，分析了其发展优势，进而得出物流金融的意义与发展前景。

2.1　认识物流金融

“物流”在几年前可能还是一个“时髦”的词汇，随着现代物流业的不断发展壮大，“物流”已经走向“实务”。如今，现代物流业与信息网络系统、电子商务、供应链管理等一起，改变了各国的经济运行模式，成为经济全球化与世界经济发展的内在推动力。

快速发展的现代物流业对物流企业运作提出了更高的要求，物流管理已从物的处理提升到物的附加值方案管理。可以为客户提供金融融资的物流供应商在客户心中的地位会大幅提高，物流金融将有助于形成物流企业的竞争优势。

2.1.1　对物流金融的不同认识

由于对物流金融的理论研究滞后于实践，国内对物流金融的认识存在较大的分歧，目前还没有关于物流金融的统一定义，“库存商品融资”、“仓单质押”、“物资银行”、“物流银行”、“融通仓”、“货权融资”、“供应链金融”等，这些都是物流金融领域的代名词。同一种物流金融模式有多种称呼，如“保兑仓”业务模式，又叫“厂商银”、“融通仓”、“海陆仓”等。以上不同的称呼是由于站在不同的角度对物流金融领域活动理解不同而产生的。物流金融参与方主要包括商业银行、信用服务机构、物流公司、中小商贸企业，他们各自对物流金融的认识有所不同。

1．商业银行的角度

通过调研，我国开展物流金融的主要几家银行对物流金融的理解和开展物流金融业务的模式和特点见表 2-1。

表 2-1　各家银行对物流金融的称谓及模式(品种)

银　　行	对物流金融的不同称谓及模式
深发展	供应链金融 1999 年试点、进口全程货权质押授信(2007 年中旬)、“池融资”业务(2008 年年初)
中信银行	中信银贸通(“保兑仓”、银企商、存货质押融资，国内综合保理业务、出口退税贷款，钢铁、汽车、船舶金融)
中国民生银行	仓单及动产质押业务
中国光大银行	物流保理业务(国内国际保理、“保兑仓”、“汽车全程通”、工程机械按揭)(2000)、“阳光供应链”(2005)
招商银行	“点金”物流金融(2008)
华夏银行	“供应链金融”、物流金融五大产品
浦发银行	“供应链融资解决方案”(2006)、“供应链金融”整体服务(2007)
中国建设银行	“融货通”国际物流金融(现货仓、海陆仓、保税仓)
中国工商银行	“财智融通”中小企业融资服务/“钢贸通”、“油贸通”、“黄金宝”

2．物流公司的角度

大多数国内物流公司将物流金融定义为包括金融服务功能的物流服务，是第三方物流

企业提供的一种金融与物流集成式的创新服务。物流金融服务不仅能够为客户提供高质量、高附加值的物流与加工服务，还能够为客户提供直接或间接的金融增值服务。物流公司将物流金融业务称为“物流金融”，认为“物流金融”的中心词是物流，金融是定语，是修饰词。因此，物流金融主要是为物流企业提供的融资活动。

3. 信用服务机构的角度

一些中小担保公司认为物流金融是以中小企业的流动资产为担保方式的内部信用增级和以外部法人、担保企业为担保的外部信用增级活动，物流金融就是对传统担保方式的改变。但规模较大的担保公司看法较之全面。例如，中国投资担保有限公司在物流金融领域提供的产品有钢贸通融资担保业务和汽贸通融资担保业务。

4. 中小企业的角度

中小商贸企业认为物流金融就是可以用自身的动产做担保从银行或其他机构获得信贷的融资服务。

2.1.2　物流金融的基本概念

在市场竞争日趋激烈的今天，企业纷纷视库存为一大负担，因为大量的库存意味着流动资金被占用，资金运作效率低，企业其他交易活动可能无法进行。企业在物流和现金流管理的时候不可避免地会遭遇现金流的断裂，支付现金和接受应收账款之间的时间段就是现金流发生断裂的时间。直接导致的结果是发生生产困难或者拖延应付账款的时间，而对于应付账款的拖延，也将导致供应链上游的企业发生更大的资金断裂，尤其当供应链的成员大多数为中小企业时，该资金断裂效应将从供应链下游至上游扩大，造成整个供应链系统的资金困难的连锁效应，而物流企业如能利用金融工具盘活这部分资金，对于物流企业来说能够壮大自身的实力；对于供应链上其他企业来说，加速了资金的流转，争取了更大的商机；对于整个供应链来说，整合了资金资源，提升了供应链的竞争力。物流金融正是在这样的背景下产生的，它实现了物流企业、资金需求企业和金融机构的合作，实现了融资与放贷的有效连接，从而形成了一个物流、资金流、信息流合理流动的一体化整体。

1. 物流金融的概念

物流金融(logistics finance)是指面向物流业的运营过程，通过应用和开发各种金融产品，有效地组织和调剂物流领域中货币资金的运动。这些资金运动包括发生在物流过程中的各种存款、贷款、投资、信托、租赁、抵押、贴现、保险、有价证券发行与交易以及金融机构所办理的各类涉及物流业的中间业务等。

这种新型金融服务原本属于金融衍生工具的一种，之所以被称为物流金融业务，而不是传统的抵押贷款或质押融资，是因为在其发展过程中，逐渐改变了传统金融贷款过程中银行、申请或贷款双方的责权关系，也完全不同于担保贷款中担保双方承担连带赔偿责任的三方关系。它越来越倚重于第三方物流企业，目前主要表现为物流企业的配套管理和服务，形成了银行—物流企业—贷款企业的三方密切合作关系。

2. 物流金融的理念

物流金融的理念表现在以下几个方面。

(1) 盘活企业的流动资产，加速商品流通和资金流转周期。各国中小企业的资产中很少有不动产，据统计，中小企业总资产中 60%是应收账款和存货等动产，因此，应收账款质押、动产质押融资模式解决了中小企业的融资瓶颈，增加了中小企业融资的途径，也有利于商业银行防范风险。

(2) 沟通商业信用与银行信用，使信用可以在商品市场与金融市场之间充分流动。商业信用(commercial credit)是企业与企业之间在商品交易活动中产生的信贷关系，其表现形式有赊销、预付款和商业票据，属于直接信用；银行信用是在商业信用发展到一定程度以后产生的，属于间接信用，它的产生对商品经济的发展起着巨大的推动作用，标志着信用制度更加完善。

保兑仓、应收账款质押业务，扩大了中小企业可以担保的财产范围。以应收账款付款人较高的信用弥补出质人自身信用的不足，极大地改善了中小企业融资状况。

众所周知，信用可以创造需求。例如，某种产品的市场需求已经饱和，销售不出去，但企业仍然可以通过信用方式获得资金，继续进行生产，造成生产和需求脱节。依靠信用制度造成虚假需求，虚假需求又推动经济虚假繁荣，导致经济过度扩张，就是泡沫经济。当信用扩张到无法再支撑经济虚假繁荣时，泡沫就会破灭，引致金融危机，美国次贷危机的根源就在于此。

因此，商业信用是社会信用体系中最重要的一个组成部分，是其他信用的基础，在一定程度上影响着其他信用的发展，银行信用应该与商业信用相匹配，避免虚假信用的发生。

(3) 将银行网络和供应链网络结合起来。在大多数国家，网络最健全的除了邮政通信业之外，就属银行网络，商业银行和农村信用合作社的网络遍布城市和农村的各个角落。因此，银行网络被比喻为人体的血管，资金就是血管中不停在流动的血液。

现代物流的趋势是向供应链管理方向发展，原来的大型国有物流企业和新型强大的物流企业在几十年的发展中，物流设施网络已经四通八达，但是该供应链网络上流动的是物品和信息，没有资金流。

银行网络缺少的是物流和信息流，而供应链网络缺少的是资金流，物流金融业务正好把物流、信息流、资金流结合起来，银行请物流公司做监管，实际是看重其物流的通道和对贸易物品的信息把握。

(4) 促使传统物流企业向现代物流企业转变。物流企业在物流金融活动中不可替代的优势在于掌握着大量的历史和实时的物流信息和供应链网络，物流企业通过分析自己在物流金融活动中的角色和地位，开展现代物流业的增值服务。

当物流企业能够为这个供应链提供效率更高、成本更低的物流服务和供应链管理时，标志着传统物流企业正在向现代物流企业转变。随着越来越多的物流企业加入物流金融业务中，物流企业自身的成本、供应链的成本将会降低，我国供应链运作将上升到一个高水平。有“世界第一 CEO(首席执行官)”之称的通用电气公司(GE)前 CEO 杰克·韦尔奇(Jack Welch)说：“如果你在供应链运作上不具有竞争优势，就干脆不要竞争”。美国联合包裹公司(UPS)的战略定位于“未来的物流企业谁能掌握金融服务，谁就能成为最终的胜利者”。

(5) 促进产业升级换代。随着大大小小的金融机构、物流公司、商贸企业纷纷进入物流金融市场，使市场竞争加剧的同时，也使大量资本进入了“被看好”的行业，如大宗原材料(钢材、焦炭)、环保汽车、有色金属、石油、化工、家电等。众所周知，资本有 3 个特性，即流动性、竞争性和增值性。物流金融领域的资本流动完全符合这 3 个特征，结果

是，“被看好”的产业由于有充足的资金支持不断创新前进，而“不被看好”的产业由于缺乏资金走向衰退，最终使高效率的产业替代了低效率的产业，用市场经济这只“看不见的手”进行资源的合理配置。

2.1.3　物流金融的内涵及价值分析

1. 物流金融的内涵

物流金融是金融机构为减低交易成本和风险，利用物流企业提供的物流信息和物流监管，依据物流供应链而进行的金融活动。广义上讲，物流金融是物流企业在供应链业务活动中，运用金融工具有效地组织和调剂物流领域中货币资金，实现物流价值增值的融资活动。狭义上讲，物流金融是物流企业在物流业务过程中利用贷款、承兑汇票等多种信用工具为生产商及其下游经销商、上游供应商和最终客户提供集融资、结算、资金汇划、信息查询等为一体的金融产品和服务。

在面向物流业的运营过程中，金融机构可以利用物流信息，应用、开发各种产品，有效组织和调剂物流领域中货币资金的运动。物流金融是为物流产业提供资金融通、结算、保险等服务的金融业务，它伴随着物流产业的发展而产生。

在物流金融中涉及 3 个主体：物流企业、客户和金融机构。物流企业与金融机构联合为资金需求方企业提供融资，这三方对物流金融的开展都有迫切的现实需要。物流金融是物流与金融相结合的概念，它不仅能够提升第三方物流企业的业务能力及效益，更可以为企业融资并提升资本运用的效率。对于金融业务来说，物流金融可以帮助金融机构扩大贷款规模，降低信贷风险。在业务扩展服务上，能够协助金融机构处置部分不良资产、有效管理客户，提升质押物评估效率等。

2. 物流金融的价值分析

在物流金融模式下，银行依靠物流企业控制货权，以物流与资金流封闭运作为基础对中小企业给予授信支持。在货物运输、仓储、质物监督等方面，物流企业发挥专长，形成互利互惠的物流金融平台，使客户、物流企业以及银行三方在合作中实现共赢。

在这里，物流企业真正成为第三方，在整个业务过程中逐渐成为关键的枢纽环节，由于物流企业的存在，扩大了银行的服务范围。因此，物流企业的管理、控制和服务水平直接决定了此业务能否开展以及开展的方式、灵活程度、融资效率、风险管理的核心，表现出不同于传统银行业务的特色，物流金融业务在一定程度上改变了企业运用资金的方式，丰富了广大中小企业的融资模式，成为推动社会经济发展的动力之一。

2.2　物流金融的特点与分类

2.2.1　物流金融的特点

物流金融业务在运作过程中具有以下特点。

1. 标准化

不仅所有物流产品的质量和包装标准都以国家标准和协议约定的标准由物流企业验

收、看管，而且要求所有动产质押品都是按统一、规范的质押程序由第三方物流企业看管，避免动产质押情况下由银行派人看管和授信客户自行看管的不规范行为，确保质押的有效性。

2. 信息化

所有质押品的监管都借助物流企业的物流信息管理统一进行，从总行到分行、支行的业务管理人员，都可以随时通过物流企业的信息管理系统，检查质押品的品种、数量和价值，获得质押品的实时情况。

3. 远程化

借助物流企业覆盖全国的服务网络，再加上银行系统内部的资金清算网络，动产质押业务既可以在该行所设机构地区开展业务，也可以开展异地业务，并能够保证资金的快捷汇划和物流的及时运送。

4. 广泛性

物流金融的服务区域具有广泛性，既可以在银行所设机构地区，也可以超出该范围开展业务。质押货物品种具有广泛性，可以涵盖物流企业能够看管的所有品种，如各类工业品和生活品、产成品以及原产品等。服务客户对象具有广泛性，无论何种企业，只要具有符合条件的动产质押产品都可以开展该项业务。对于流动资金缺乏的厂商，物流金融业务可以增加厂商的流动资金，促进企业销售，增加利润。

2.2.2 物流金融的分类

随着现代金融和现代物流的不断发展，物流金融的形式也越来越多。

1. 按金融在物流中的业务内容分类

按照金融在现代物流中的业务内容分类，物流金融可分为物流结算金融、物流仓单金融、物流授信金融。

1) 物流结算金融

物流结算金融是指利用各种结算方式为物流企业及其客户融资的金融活动。目前主要有代收货款、垫付货款、承兑汇票等业务形式。

代收货款业务是物流公司为企业(大多为各类邮购公司、电子商务公司、商贸企业、金融机构等)提供传递实物的同时，帮助供方向买方收取现款，然后将货款转交投递企业并从中收取一定比例的费用。

垫付货款业务是指当物流公司为发货人承运一批货物时，物流公司首先代提货人预付一半货款；当提货人取货时则交付给物流公司全部货款。

承兑汇票业务也称保兑仓业务，指承兑银行与经销商(承兑申请人，以下称买方)、供货商(以下称卖方)通过三方合作协议参照保全仓库方式，即在卖方承诺回购的前提下，以贸易中的物权控制包括货物监管、回购担保等作为保证措施，而开展的特定票据业务服务模式。保兑仓业务主要适用于知名品牌产品生产厂家(包括其直属销售部门、销售公司)与其下游主要经销商的批量供货所形成的商品交易关系或债权债务关系。

2) 物流仓单金融

物流仓单金融主要是指融通仓融资，其基本原理是生产经营企业先以其采购的原材料或产成品作为质押物或反担保品存入融通仓并据此获得协作银行的贷款，然后在其后续生

产经营过程中或质押产品销售过程中分阶段还款。第三方物流企业提供质押物品的保管、价值评估、去向监管、信用担保等服务，从而架起银行与企业间资金融通的桥梁。其实质就是将银行不太愿意接受的动产(主要是原材料、产成品)转变成其乐意接受的动产质押产品，以此作为质押担保品或反担保品进行信贷融资。

另外，随着现代物流和金融的发展，物流仓单金融也在不断创新，出现了多物流中心仓单模式和反向担保模式等新仓单金融模式。多物流中心仓单模式是在仓单模式的基础上，对地理位置的一种拓展：第三方物流企业根据客户不同，整合社会仓库资源甚至是客户自身的仓库，就近进行质押监管，极大降低了客户的滞留成本。反向担保模式对质押主体进行了拓展：不是直接以流动资产交付银行做抵押物而是由物流企业控制质押物，这样极大地简化了程序，提高了灵活性，降低了交易成本。

3) 物流授信金融

物流授信金融是指金融机构根据物流企业的规模、经营业绩、运营现状、资产负债比例以及信用程度，授予物流企业一定的信贷额度，物流企业直接利用这些信贷额度向相关企业提供灵活的质押贷款业务，由物流企业直接监控质押贷款业务的全过程，金融机构则基本上不参与该质押贷款项目的具体运作。

2. 按物流金融的模式分类

从物流活动的全过程来看，企业物和资金的流动按采购、生产、销售可依次体现为预付、库存和应收 3 个阶段。相应地，现行各种类型的物流金融产品均可对应在“预付类”、“存货类”、“应收类”3 个环节上，或者也可能是不同环节的模式的组合。例如，供应链金融就是采购、生产、销售 3 个环节的组合，如图 2.1 所示。

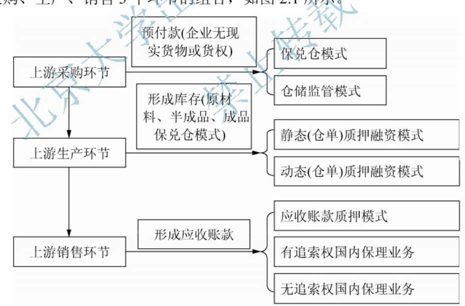


图 2.1　各阶段的物流金融模式

(1) 保兑仓模式。是指由上游供货商根据银行指令直接发货给借款人企业并承担未售出货物差额连带清偿责任(回购义务)的业务操作模式。

(2) 仓储监管模式。是指由上游供货商直接发货到银行指定的仓储监管企业或目的地，转化为银行质物的业务操作模式。

保兑仓模式和仓储监管模式同属于未来提货权融资业务的两种模式，都是以控制(借款人)向供货商购买的有关商品的未来提货权为手段，银行向购货商提供融资，用于支付供货商货款，由供货商根据约定按银行指令进行发货的业务。

(3) 静态(仓单)质押融资模式。即客户将存货交由银行认可的监管企业监管，监管企业向银行出具质押专用仓单或质物清单，银行据此提供融资。在这种方式中，未经银行同意，客户不能提取或置换货物。

(4) 动态(仓单)质押融资模式。即银行确定质物种类、数量、价值的最低要求，并办理质押融资，超出的部分客户可自由存入或提取。在这种方式中，监管机构负责对客户在质押期间自由存入或提取的货物是否符合银行最低要求进行审查，从而确保质物价值始终不低于银行确定额度。

(5) 应收账款质押模式。是指以应收账款为标的的权利质押。应收账款是指权利人因提供一定的货物、服务或设施而获得的要求义务人付款的权利，包括现有的和未来的金钱债权及其产生的收益，但不包括因票据或其他有价证券而产生的付款请求权。

(6) 有追索权国内保理业务。是指卖方将符合银行或保理商规定且经银行或保理商认可的应收账款债权转让给银行或保理商，如果应收账款债权不能如期、足额回收，将由卖方负责等额回购，银行或保理商拥有对卖方的追索权。具体的服务内容可包括贸易融资、应收账款管理和催收等服务。

(7) 无追索权国内保理业务。是指卖方将符合银行或保理商规定且经银行或保理商认可的应收账款债权转让给银行或保理商，如买方因信用问题而到期不付款时，银行或保理商在保理协议约定的范围内对卖方承担担保付款的责任或免除对卖方的追索权。具体的服务内容可包括贸易融资、坏账担保、应收账款管理和催收等。

在无追索权保理业务项下，根据双方签订的保理协议，银行或保理商只对受核准的应收账款提供贸易融资服务，并且向卖方提供坏账担保的金额不超过实际贸易融资的金额。

此外，基于物流与资金流统一的供应链管理的理念，外部信用增级的物流金融模式还有担保公司模式、替代采购模式、统一授信模式和 UPS 模式，如图 2.2 所示。

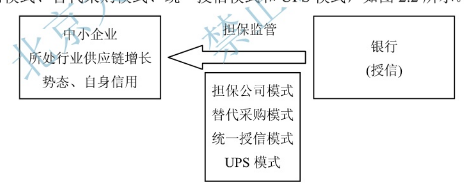


图 2.2 外部信用增级的物流金融模式

2.3 物流金融发展的焦点问题

2.3.1 企业的融资问题

在我国，由于经济体制和金融制度等方面的原因，处于供应链中下游和低端的中小企业普遍面临融资难的问题，尤其是中小物流企业，融资更是难上加难。而物流金融这种创新的物流商业模式，为中小商贸企业和物流企业的融资渠道独辟蹊径，为破解小企业融资难的困扰提供了市场化的环境和机遇，使银行和供应链核心企业也有了参与的积极性。

1. 中小企业融资难的主要原因

1) 中小企业自身存在的问题

(1) 信息不对称。这是造成中小企业融资困难和融资市场失灵的主要内部因素。金融交易能否成功即出资者的资金及其收益能否如约收回，关键取决于出资者对筹资者的信用、能力和投资项目的收益性等信息的了解程度。与大企业相比，多数中小企业会计制度不健全，财务管理水平低；信息披露意识差，对银行提供的报表也并非完全真实；中介机构对其经营状况的评估与审核难度大，不能为金融机构提供真实的财务信息，因而向外部出资者披露其经营信息也更加困难。

(2) 企业经营的不确定性。各国中小企业普遍有着较高的倒闭率和歇业率。随着中小企业数量的迅速激增，优胜劣汰规则明显，生产存续期能达到 3 年左右的中小企业仅有一半。中小企业经营的不确定性和较高的倒闭率，显然使外部出资者特别是向其发放贷款的银行面临着较大的风险，使其不愿意向中小企业提供资金。

(3) 缺乏信用担保。中小企业自身规模小，资金实力不强，难以提供符合要求的抵押品。大部分中小企业存在着土地使用权产权不清，可以使用的土地使用权有限，依法有权处置的房屋等地上资产陈旧老化、净值偏低等现象，依法可抵押的资产不足，造成抵押能力不足。由于一些中小企业存在较大的经营风险，也很难找到符合银行要求条件的担保人。

2) 外部环境的原因

(1) 间接融资体系的制约。从金融政策看，还未形成完整的扶持中小企业发展的政策体系。我国目前的经济、金融政策主要还是依据所有制类型、规模大小和行业特征而制定的，大多数社会资源都通过政府的"有形之手"流向了大企业。银行的大部分贷款也流向了大企业。几年来，针对中小企业贷款难、担保难的问题，虽然颁布了一些新的政策，但是还未形成完整的支持中小企业发展的金融政策体系，致使中小企业的融资和贷款仍然受到了束缚和影响。

从金融机构的设置来看，现有中小金融机构不具有支持中小企业融资的实力。虽然，截至 2010 年年底，我国已有遍及城乡的信用社与 12 家股份制商业银行，147 家城市商业银行，但是，由于它们没有得到政策性融资权，自身发展问题没有解决以及整体实力、知名度、业务范围、规模等方面的约束，中小金融机构属于弱势群体，一部分还面临亏损和支付风险的压力。并且由于受政策限制，业务范围狭窄，无法开展银行承兑汇票、信用证、贴现等业务，故难以担当中小企业融资重任。

(2) 中小企业直接融资难。证券市场是市场经济的重要组成部分，具有向社会筹集资金、促进产权流动、优化资源配置等作用。然而，目前我国中小企业难以通过证券市场筹集资金。主要原因：首先是一部分小企业缺乏现代素质和经营理念不愿上市；其次是中小企业缺乏上市的条件和政策环境支持而不能够上市，其原因包括以下几方面。

① 企业发行股票上市必须根据《中华人民共和国公司法》和《中华人民共和国证券法》的规定通过规范的公司制改造，确立法人治理机构，而中小企业改制后的形式往往不具有规范性。

② 中小企业即使改制为股份公司，也仅限于内部职工入股，公司股权不易流动，难以向企业注资。

③ 受我国股市上市规模限制。

④ 竞争上市的企业多。现阶段国有企业普遍资金紧张，尤其是一些大型国有企业占用地区大部分指标，使中小企业上市困难。

综上原因，我国中小企业至今尚无法与资本市场结缘。

2. 解决中小企业融资难的对策

1) 提高自身素质，增强竞争能力

中小企业应努力克服自身的缺陷，想尽各种办法提高自身的经营管理水平，规范经营并按现代企业制度挖掘内部潜力，按市场规律发展经济，重视科技开发和产品更新换代，提高产品档次和科技含量，完善财务管理，提高核算水平，树立良好的信用观念，建立良好的企业信誉，争得银行及客户的广泛信赖和支持。

2) 建立适合中小企业特征的间接融资市场体系

积极发展中小金融机构。由于中小金融机构在为中小企业服务方面具有信息上的优势，大力发展中小金融机构，建立和完善我国的中小企业金融机构体系能够从根本上改善我国的中小企业融资困境。我国虽然有面向中小企业的金融机构，但与中小企业的资金需求相差甚远。我国应加快中小银行的发展，提高中小银行对中小企业的金融服务功能和支持功能。地方性中小金融机构最能充分利用地方的信息存量，最容易了解到地方上的中小企业的经营状况、项目前景和信用水平，最容易克服信息不对称和因信息不完全而导致的交易成本较高这一金融服务业的障碍。

3) 建立中小企业信用担保体系

为了解决我国中小企业担保难的问题和扶持中小企业的发展，应逐步建立中小企业信用担保机构体系。就我国目前情况来看，由 3 类机构组成：一类是中小企业贷款担保基金，主要靠财政注入资金和向社会发行债券，也可吸收中小企业出资和社会捐资，其功能是向中小企业提供信用担保，对中小企业信用进行保险和再保险；另一类是由地方政府、金融机构和企业共同组建的担保机构，主要为当地的中小企业提供担保；第三类是会员制的担保机构，由中小企业联合出资，发挥联保互保的作用，设立中小企业互助担保协会，实行会员制，中小企业自愿加入，协会为会员在申请借款时提供信用担保，协会资金可以委托存款或委托投资，所获收益用于协会资产的保值增值以及协会管理运行方面的开支。

4) 建立适合中小企业特征的直接融资体系

通过建设、发展中小银行，设立中小企业投融资基金，中小企业在中小板和创业板上市等渠道，建立适合中小企业特征的直接融资体系。

5) 利用创业投资和风险投资促进企业的发展

发达国家的实践证明，利用创业投资和风险投资是促进中小高新技术企业的培育和发展的重要融资途径。我国的险投资体系可从以下几个方面完善。

(1) 发展高技术风险投资基金和风险投资公司，为中小高新技术企业的发展提供资金支持和管理经验。

(2) 进一步完善以政府出资为主的风险投资基金，同时鼓励民间投资设立风险基金，允许国外风险基金介入。通过设立风险基金，为中小企业提供开发资金和成果转化的启动资金。

(3) 在上海、深圳两个证券市场开辟第二板市场，为难以在主板市场上得到上市机会的中小高新技术企业提供股权融资的渠道。



6) 大力发展企业债券市场融资

债券市场是一条企业资金融通的重要渠道，应该积极培育和发展企业债券市场，并且逐步放松规模限制，扩大发行额度，尝试改审核制为注册制；对于一些资信较好、发展稳定的中小企业而言，可用私募的方式向特定的投资者，如风险投资基金发行债券，也可以公开发行债券直接融资。

2.3.2 企业的风险规避问题

1. 物流金融可能面临的风险因素

物流金融作为涉及银行、企业、物流企业等多主体、多流程且不断发展的新型金融服务，不仅解决了制造企业的融资瓶颈问题，推动了物流企业的业务领域拓展，而且为银行业的金融创新提供了条件，但这种新型业务也给商业银行带来了与以往不同的风险，认识并控制这些风险是物流金融开展好坏的关键。

1) 质押物的风险

质押物的风险包括质押物所有权的法律风险、质押物监管风险、产品市场风险和变现风险等。

质押物所有权的法律风险主要在质押物的所有权问题和合同的条款规定上，因为业务涉及多方主体，质押物的所有权在各主体间进行流动，可能产生所有权纠纷。另外，目前《中华人民共和国担保法》等相关法律法规中与物流银行相关的条款尚不完善，也没有行业性指导文件可以依据，因此，银行在开展此类业务时，必须尽可能地完善相关的法律合同文本，明确各方的权利与义务。

质押物产品市场风险是指质押物产品本身的风险，在买方市场时代，产品的更新换代速度越来越快，质押商品的品牌或质量如出现重大负面影响事件，也会严重影响其销售。为控制该风险，银行必须考虑选取产品销售趋势好、市场占有率高、实力强、品牌知名度高的生产商合作。

质押物变现风险是指银行在处置质押物时，可能出现质押物变现价值低于银行授信敞口余额或无法变现。

2) 物流企业的风险

物流企业风险包括物流企业责任缺失风险和物流企业的管理体制风险。

物流企业责任缺失风险是指尽管物流企业作为第三方介入融资过程，向银行提供制造企业货物的详细数据，但数据的准确性和可靠性出现的风险。物流企业可能会为拉拢自己的客户而向银行提供虚假数据；而制造企业和物流企业间的信息不对称依然存在。信用风险管理所需的数据信息应由基础数据、中间数据和分析结果 3 部分组成。物流企业做的只是最原始的数据搜集工作，这些数据的来源和有效性都还存在疑问，且由于其专业性不如银行，这种不对称可能更加严重。

物流企业管理体制风险是指因组织机构陈旧松散，管理体制和监督机制不健全，工作人员素质不高，管理层决策发生错误等产生的管理风险。由于要深入供应链中提供多元化的服务，也扩大了运营范围，物流企业会面临运营方面的风险。

3) 融资企业信用风险

信用风险是贷款难的根源所在。对银行来说，由于受呆坏账、信息不对称的困扰，加

上没有健全的信用评价体系可以参考，对中小企业的资信情况不了解，出现“惜贷”，贷款手续烦琐、门槛高，也是迫不得已的办法。对企业的获利能力、偿债能力、市场地位、风险程度以及过往经营情况等方面进行考察是很难的。对于物流金融业务而言，由于有质押担保，所以对客户资信等级、偿债能力的考察相对简单一些，只要侧重考察企业的业务能力(市场销售能力、以往销售情况)即可。

4) 商业银行风险

长期以来，商业银行主要采用借款人经营及资信情况、借款人财务状况、项目进展情况及项目能力、保障还款的法律责任等量化指标对贷款质量进行评估。但随着物流金融业务的实现，参与主体的多元性及各主体角色的再定位，尤其是商业银行将部分的审贷职能转嫁给物流企业以后，以上贷款风险评级的量化指标很有可能失灵，因为缺乏对物流企业在其中的中介作用及它与商业银行、制造企业三者的内部相关性等因素的考虑。商业银行信用风险一向与社会的金融生态密切相关，而我国既未建立全国统一的信用评估系统，也没有严厉的失信惩罚，这就使得物流金融这一金融业务在实施过程中缺乏社会信用保障，也就是说当它踏入社会金融生态圈之后，信用坍塌后的多米诺骨牌效应也会导致这种失衡现象在物流金融业务中出现。

2. 风险防范对策

通过以上对物流金融风险的研究，结合我国物流金融业务的现状，对我国物流金融业务的风险防范提出以下对策。

1) 质押物风险防范

进行风险防范，管理质押货物风险是首要工作。首先，由于质押品种的选取存在市场风险，因此所选质押物最好为价值确定且透明、市场需求量大、流动性好、变现性好、质量稳定、容易储藏保管的大众化物品。其次，可以通过控制贷款期限的长短、质押贷款比例，设立风险保证金等方法尽量避免货物的市场价值波动风险。当市场价格下跌到预警线时，通知融资企业增加质物和保证金。再次，第三方物流企业可以搜集市场信息，了解市场容量、价格变动趋势、产业产品的升级等情况，通过调查行业内人士、征求专家意见、利用统计资料、参考现价和销售价等方法来准确评估质押货物的价值。面对复杂多变的市场、价格波动，需针对不同抵押商品进行细化管理。质押物监管风险的大小主要取决于物流企业的管理水平及办理质押物出入库时的风险控制手段。为控制该风险，银行应选择仓库管理水平和仓管信息水平较高、资产规模大、对质押物具有完备的监管能力和一定偿付能力的大型专业物流企业合作，并制定完善的质押物入库、发货的风险控制方案。作为银行和借款人都信任的第三方物流企业要指定专门负责物流金融业务的工作人员，制定规范的物流金融业务操作办法，严格按照管理办法进行操作。

2) 整体情况风险防范

对于企业整体情况风险的管理，必须掌握大量的行业交易信息，如该项货物每天的到货数量、库存数量、销售数量等。这样不仅可以对不同情况的商品进行区别管理，而且可以使资金提供者更好地掌握企业的规模、赢利状况和从业年限。

3) 融资企业信用风险防范

要评估合作企业的经营能力和信用状况，可以通过了解存货人的历史业务情况、信用情况，全面了解客户的资信信息。具体包括以下几个方面：首先，应调查客户偿还债务的

历史记录；其次，分析客户在以往的履约中所表现的履约能力；最后，凡有不良信用记录的客户，应避免与其合作。对于长期合作的客户来说，规避风险的重点在于对货物的合法性(如是否为走私物品)的甄别，即融资企业是否具有相应的物权，可以要求融资企业提供与货物相关的单据(如购销合同、发票、运单等)，通过检查相关单据的真实性确认货物的合法性。

4) 商业银行风险防范

首先，商业银行应充分了解融资企业和市场情况，对商品的市场价值、企业的运营状况做充分的了解和监控。作为银行，在实际操作中降低风险是最重要的。企业存在着分立、合并、兼并、重组、托管、联营等方式进行产权、经营权的交易，但作为实际商品的流通渠道是不变的。企业需要将沉淀的资金盘活，金融机构特别是银行考虑的是如何控制风险，那么就需要了解抵押物、质物的规格、型号、质量、原价和净值、销售区域、承销商、市场情况等。

其次，商业银行要建立完善可靠的数据信息处理系统，从物流企业获得数据后要展开深入分析，尽量满足信贷决策所需的各种要求，改善信贷审核的风险程度。按照新巴塞尔资本协议(以下简称新巴塞尔协议)的要求，结合我国国情发展的实际，商业银行可建立内部评级模型、财务测算模型、风险预警等信用分析的定量模型，准确而及时地防范和控制风险。商业银行对于贷款分类标准的量化因素的选取要科学而合理，要考虑物流企业扮演的中间角色，因此应以可操作性为前提，适当加入对物流企业的评估指标，如物流企业的经营状况、经营规模、同制造企业的业务密切度、银行信誉度等。商业银行在对物流企业及制造企业进行评估时，要坚持定性和定量指标相结合的原则，为尽快融入新巴塞尔协议奠定基础。

再次，信用管理是现代金融企业的核心管理内容之一。信用作为买卖双方交易完成的根本保障，构成了契约关系的基础。在物流金融服务过程中，要通过对客户的资料收集制度、客户资信档案管理制度、客户资信调查管理制度、客户信用分级制度、合同与结算过程中的信用风险防范制度、信用额度稽核制度、财务管理制度等，对客户进行全方位的信用管理。

最后，商业银行应尽快建立市场资金反馈系统。物流与金融要相互促进，发挥互动作用，要加强双方之间的信息沟通，根据物流的流程状况确定物流配送各个环节的资金成本，并对物流技术和服务过程进行全面分析，对物流企业资金进行科学分类和管理。商业银行要尽快建立市场资金反馈体系，充分认识物流资金流动特性，及时监督和支持物流企业所用资金，减少资金投入盲目性，避免市场物资库存造成的浪费。

总之，商业银行要积极创建与物流发展、商流发展相匹配的新的物流金融领域和新的范围，主动提供高效率、低成本的物流金融服务工具。在抓住机遇的同时防范风险，安全运营，达到中小企业、物流企业和商业银行多方共赢的局面。

2.3.3 企业的管理模式创新问题

随着中国物流市场的进一步开放，行业竞争将继续加大，中国物流企业将如何在物流巨头企业的夹缝中求生存，物流服务创新成为必经之路。在物流金融的运作过程中，第三方物流企业的业务范围已突破了原有的仓储、配送等职能，开始参与到企业的融资流程中，

提供包括出质货物监管、信用评价、货物信息供应、还款担保等多种服务，在服务创新方面有所尝试，但与世界顶级物流公司相比其服务层面仍处于较低水平，中国本土物流企业还有很长的路要走。

1. 基于供应链层面提供物流网络优化设计服务

现代经济中，竞争已从企业层面上升到供应链水平，企业要生存发展就必须找准自己在供应链中的位置，在产业上、下游的协调运作中实现自身利益的最大化。物流金融的信用评价强调企业在整个供应链中与核心企业的关系，要降低金融机构的借贷风险，增强企业的市场风险抵御能力就必须实现物流网络的优化。第三方物流(3PL)作为连接供应链各节点的纽带，掌握着包括产、供、销等多方信息资源，对供应链有全局的把握，同时熟知物流专业知识，在加强信息系统建设和引入专业人才的基础上，必将在物流网络的优化业务中占据有利地位，提高物流企业服务的附加值。

2. 基于物流业务的发展，为相关企业提供咨询服务

例如，在物流金融的运作中，针对金融企业的操作难点，利用自身业务优势在不泄露业务对象商业机密的前提下提供相应参数，其中包括货物变现能力评估、变质风险评估、价格波动风险评估、企业信用评价等。通过参与企业融资过程，与银行、企业建立战略合作伙伴关系，在增加收入的同时锁定顾客，用服务打造企业的竞争力。当然，咨询服务供应领域不会仅限于物流金融，还可以扩展到包括投资项目策划、企业产品开发、物流成本核算等各方面。

3. 在质押融资中，协助银行进行抵押货物的变现

质押融资中，一旦借贷方由于各种原因无力还款，抵押物资将被银行强行变现还贷。第三方物流企业可以开设抵押物收购或中介销售等服务，利用自身的资源和网络优势，将存货转手销售，必要时还可将半成品进行简单再加工保障企业和银行多方利益，增加公司利润，促进物流金融顺利开展，实现多赢。

4. 开展短期融资相关业务

物流金融为中小企业提供了一个解决资金问题的可行渠道，但正如前文所述，由于银行自身的多方局限性，由银行作为主体推广物流金融还存在很多问题，相较之下由物流企业开展相关融资业务更符合行业要求。然而，限于法律规定，非金融机构不得从事金融业务活动，物流公司不能以自有资金为企业垫付款项融通资金。虽然就目前来看，物流企业无法直接开展金融活动，但在物流金融的巨大投资回报下，相信很快就会有相关服务开发出来，在不违反国家规定的前提下，使物流金融在第三方物流企业的参与下有效开展。

物流金融作为一种新型的服务模式，使得“物流、资金流和信息流结合”从概念变成了现实。它在拓展了金融机构业务范围的同时也进一步促进了中小企业与中国第三方物流企业的发展，是一种多赢性的金融服务产品。在世界领先物流企业进入中国市场以后，我国本土的第三方物流企业将如何在激烈的竞争中生存发展成为社会关注的焦点。无论是企业联合，还是服务创新，总之，中国的物流企业必须学会在逆境中不断成长，安于现状必将被市场淘汰。

2.4　物流金融在企业中的实践与优势

2.4.1　物流企业开展物流金融业务的必要性与可行性分析

1. 必要性分析

开展物流金融业务有助于物流企业获得竞争优势。

中国近两年的 GDP 都保持高速增长，外贸进出口增长强劲，带动了物流的增长，物流与经济发展呈现出很强的正相关，中国物流的年增长率在 25%左右。按照中国加入 WTO 的承诺，我国已于 2005 年 12 月 11 日在物流领域全面向外资开放。外资物流企业在管理、资本、网络及技术方面有较大的优势。而中资物流企业普遍而言，企业整体缺乏战略意识、管理理念和方式落后、资本实力较弱、物流网络特别是国际物流网络的规模远不及外资跨国企业、专业化程度不高、先进物流技术的利用率较低，基本处于粗放式经营状态。中资物流企业面临外资物流企业强有力的竞争。除此之外，中资物流企业主要的特征是“少、小、散、弱”，彼此以价格竞争为主，竞争较为无序。

哈佛大学教授迈克尔 • E • 波特(Michael E. Porter)在其 1985 年出版的《竞争优势》一书中，提出企业有 3 种基本的方法以获得可持续的竞争优势，从而在激烈的市场竞争中立于不败之地。它们是成本领先战略、差异化战略和集中化战略。成本领先战略主要通过占有较大的市场份额、对产业链的整合及内部管理的有效性获得。差异化战略主要通过提供能够被顾客接受的、与竞争对手不同的产品和服务获得。集中化战略，实施这种战略的企业选择行业中的一个或一组细分市场，通过实施其战略来挤走其他竞争者，以建立其市场地位。这种战略有两种形式，采用成本集中的公司努力在它的目标市场内追求成本优势，而差异化集中则是公司在目标市场内追求差异化。

中资物流企业基本上处在粗放经营、无序竞争的状态，而且在物流市场上没有一家企业的市场占有率超过 2%，在市场份额普遍较小的情况下，采用低成本战略只能陷入“价格战”。而采用差异化战略则有助于物流企业摆脱低层次的价格竞争，提升竞争的层次，获得市场竞争优势。开展物流金融服务正是在产品上与其他的物流企业实现差异化。

2. 可行性分析

物流金融服务是一种创新服务，有着广阔的市场需求。在国内，融资难是困扰中小企业发展的主要问题，而信息不对称、信用缺失以及体制障碍是造成中小企业融资难的主要原因。截至 2004 年，我国中小企业已超过 1 000 万家，数量占企业总数的 99.3%，其总产值和实现利税分别占全国的 55.6%和 46.2%。物流金融的运作中，金融机构利用物流企业提供的物流信息和物流监管，可以减少中小企业与金融机构间的信息不对称，有效支持中小型企业的融资活动。作为金融机构委托方的物流企业对中小企业的物流信息有着详细、动态的了解，因此金融机构能够及时获取中小企业内部的准确信息，并且能够在这些信息的基础上对中小企业的赢利能力和还款能力进行科学判断，从而保证资金的安全性和收益性。

物流金融的运作中，由于物流企业既是银行的委托方，又是中小企业的物流业务伙伴，因此，通过物流企业，中小企业和银行将建立长期固定的合作关系从而使双方利益关系也由短期、临时转向长期、固定。在这种利益关系下，中小企业的信用机制将会大大加强，

因为中小企业的信用缺失不仅会影响银行对企业今后的贷款，而且也将影响到自己的物流业务，从而使自身的经营受到影响，换句话说，在长期利益关系下，中小企业的信用缺失成本将会很高。得益于中小企业信用机制的加强，银行对中小企业进行贷款的积极性将大大增强，中小企业也必将获得更多的贷款。

物流金融的运作中，在实务中常见的仓单质押与保兑仓业务中，通常银行以畅销且价格波动小的产品为授信的质押条件。这样可以盘活企业暂时闲置的原材料和产成品的资金占用，优化企业资源。而在物流金融业务推出之前，一方面，银行为了控制信贷风险，对中小企业的贷款基本上只发放固定资产抵押贷款；另一方面，中小企业总资产中大约 60%是应收账款和存货等动产，其可供抵押的固定资产等资源极其稀缺。银行授信体制上的障碍制约了中小企业的融资规模。

2007 年 10 月 1 日实施的《中华人民共和国物权法》明确了存货可以质押，扩大了担保物的范围，有利于物流金融的进一步发展。

2.4.2 物流金融在企业中的实践

在实践中，一些物流巨头明确提出并提供物流金融服务，如全球最大的包裹运送公司 UPS，服务范围遍及全球 200 多个国家和地区。实际上，UPS 已不仅仅是一家传统意义上的物流企业。UPS 业务集物流、资金流、信息流于一体，旗下的全资子公司 UPS 资本有限公司(UPS Capital Corporation)主要提供整合的融资产品服务，具体内容有物流财务、租赁服务、环球贸易融资、付款解决方案和保险服务等一些相当于金融职能的业务。作为物流竞争的制高点，资金流是 UPS 独具特色的一部分业务。德国邮政银行(Deutsche-Post bank AG)与同属于德国邮政集团的 DHL 互相补充、携手共进，为客户提供覆盖整条物流价值链的专业金融服务。国内企业中，从 1992 年开始，诚通集团下属中国物资储运总公司就开始了对仓单质押业务的尝试。1999 年，中储正式开始仓单质押业务，业务量逐年增加。目前中储与中信银行、广发银行、招商银行、中国光大银行、浦发银行、交通银行、华夏银行、中国工商银行、中国农业银行、中国建设银行、中国银行、深发展等数十家金融机构建立了合作关系。为近 500 家企业提供质押融资监管服务，质押融资规模累计达 150 亿元。抵押产品涉及黑色金属材料、有色金属材料、建材、食品、家电、汽车、纸张、煤炭、化工等诸多种类，至今为止没有出现过一起呆死账，银行和企业十分满意。

总之，实践表明物流金融理论研究这项新活动对于促进物流业的健康发展，激发参与的金融组织的活力，拉动经济增长都有非常重要的意义。理论界要更多地从供应链管理和物流系统优化的角度研究探讨物流金融活动的运作优化问题，为实践提供有价值的指导。

2.4.3 物流金融在各企业中的优势

我国中小企业从无到有、从小到大、从弱到强，企业发展主要依靠自身积累、内源融资，资金流一直制约着企业的快速发展。物流金融业务是一种通过较强实力的物流企业，以市场畅销且价格波动小的物流产品质押，将银行资金流和企业物流有机整合后，为中小企业融资的一种方式。它的产生不仅给中小企业的发展拓展了道路，而且也给银行和物流企业带来了收益，实现了多方共赢。

1. 从中小企业的角度看

对中小企业而言，一方面需要把资金用于购买原材料，然后经生产、销售后才能变成

现金用于周转，由于不能达到金融机构对于不动产抵押的要求，因此严重缺少流动资金。而另一方面商品从原材料制造到最终消费者手中的整个供应链过程中都存在着大量的库存，从而使得许多中小企业产生了利用存货进行融资的需求。物流金融便可以满足这种需求，而且通过采用物流金融融资，可以使得中小企业降低融资成本，拓宽融资渠道。物流金融对中小企业的意义首先是为他们突破融资难问题提供了一条捷径。金融机构利用物流企业提供的物流信息和物流监管，依据物流供应链进行的金融服务活动，能够解决大多数中小企业因缺少固定资产而出现的融资难、担保难问题，创新完善中小企业多元化融资方式。

降低企业原材料、半成品和产品的资金占用率，提高资本利用率，实现资本优化配置。在物流金融服务中，银行以市场畅销价格波动小，处于正常贸易流转状态且符合质押品要求的物流产品质押为授信条件，并运用较强实力的物流公司的信息管理系统，将银行资金流和企业物流有机结合后向中小企业客户提供融资结算等多项银行综合服务业务，这样使中小企业把动产盘活，把有限的资金用于产品开发与扩张，从而减少资金占用，提高了企业的资金利用率。

2. 从银行的角度看

作为金融机构的银行在贷款时，需要了解抵押物，质押物的规格、型号、质量、原价和净值、销售区域、承销商等，要查看权力凭证原件，辨别真伪，这些工作不仅费时费力，而且超出了金融机构的日常业务范畴。物流金融的产生正解决了银行在这一方面的困惑，并逐步显现作用。

扩大贷款规模，产生新的业务及客户群。银行作为物流供应链中资金流动的连接节点，在同物流企业合作时不仅可以与其建立长期、稳定的业务关系，还可以提供延伸服务，拓展与物流企业相联系的上、下游优质企业，使得生产厂商、物流企业、零售商或最终消费者的资金流在银行体系内部实现良性循环，从而开拓出新的客户群。随着一大批跨国公司的制造中心或采购重心向中国转移，就需要建立一套快捷、高效的现代物流系统满足跨国生产与经营的需要。目前活跃在物流市场上的主要是为跨国公司提供物流支撑的一批大型本地国内物流企业，无论其提供的商品、零部件、产成品分拨物流，还是以综合性物流为概念的配送物流，都为银行的金融服务直接渗透到跨国公司产业链运作中提供了理想的合作机会。同时，同跨国大型物流企业的合作也势必推动国际业务的开展，如办理信用证、承兑汇票、结售汇、外汇汇款、出口托收和进口代收等业务。

降低信贷风险。当前银行的贷款资产质量不高、呆坏账比例居高不下，如何提高贷款质量、控制贷款风险、发展新的业务成为银行关注的首要问题。通过物流金融，由物流公司作为中介，使银行授信于企业，有效地保证了银行资金的安全性，降低了融资风险。以仓单质押贷款为例，通常仓单融资的金额不能超过质押货物价值的 80%。为了控制风险，有的银行往往还要求客户开立保证金账户，在账户上存入贷款总额 40%～50%比例的担保金。保证金账户在融资期间冻结，融资期满后保证金账户自动转入银行作为还款。质押货物的价值通常以市场价确定或者以厂家提供的进货发票确定。由于货物价格有波动，质押货物的价值有可能低于原有价值。为此，银行设有专人监控质押货物价格变化，仓储公司也经常向银行提供产品价格信息。一旦质押货物价值下跌幅度异常，银行就会通知客户补充保证金。如果客户不能及时补缴保证金，银行有权利处置质押货物。因而，办理这项业务，银行的风险非常小。

3. 从物流企业的角度看

物流金融业务日益成为物流服务的一个主要利润来源，世界最大的船运公司马士基航运公司以及世界最大的快递物流公司 UPS，其第一位的利润来源都已经是物流金融服务。物流金融服务已经成为物流业最大的“奶酪”。之所以被称为“奶酪”，是因为其价值远远高于一般常说的“蛋糕”，“奶酪”越大，参与者可分得的“奶酪块”也越大。现实世界中，“资金”、“原材料”、“库存”这 3 种资产形态经常相互转换。而转换过程通常很难受到全程不间断的跟踪，特别是“物流”的过程在先进的通信和信息技术得以广泛应用之前是很难被考察的。因而传统的会计学和金融学在研究企业运作时通常取其“现金”或“库存”的静止状态进行分析，很少涉及动态的转换。“物流金融”的长处就是能够解决运动中或处在不稳定状态下的资产利用问题。它就像社会科学中的“微积分”，使商业领域中的变量可以计量。

物流金融业的优势还体现在：①不需要物流基础设施的大量投入，就可为物流企业带来丰厚的利润；②缓解了物流企业融资难的问题，改善了信用缺失环境；③注重对供应链的研判，提升供应链的竞争能力；④多方合作降低了信息不对称风险，进一步避免了逆向选择和道德风险的发生；⑤扩大和稳固客户群，尤其是培育出更多优质的物流客户。

2.5 物流金融的意义与未来发展

2.5.1 物流金融对企业的意义

1. 帮助中小企业消除资金融通的劣势，提升其信用等级

中小企业由于其资产有限、生产经营规模小、产品市场变化快、财务信息透明度低等特点的影响，信用等级较低，从而使得银行对其存在惜贷心理，融资难已经成为困扰中小企业发展的主要问题。在物流金融中，作为金融机构委托方的第三方物流企业对中小企业的物流信息有着详细、动态的了解，因此能够帮助银行及时获取中小企业内部的准确信息，并且在这些信息的基础上，对中小企业的赢利能力和还款能力进行科学判断，从而保证资金的安全性和收益性，减少银行和企业间的信息不对称，也有利于中小企业信用体系的建立，降低中小企业在融资过程中的“逆向选择”、“道德风险”，提高银行对中小企业贷款的积极性。

2. 提高融资企业的资金利用效率

众所周知，商品从原材料制造到最终消费者手中的整个供应链过程中，原材料和流动产品占用了大量的资金，存在着大量的库存，而过多的库存就意味着相应的资金成本的占用增加。而企业在发展的过程中面临的最大威胁是流动资金不足，特别是中小企业，流动资金堪称是其生命线。物流金融通过允许融资企业利用原材料和在市场上经营的商品做质押进行贷款，解决了企业实现规模经营与扩大发展的融资问题，有效地激活了沉淀的资金，提高了资金的流转效率、降低了结算风险。

3. 有效降低企业物流成本，提高企业核心竞争力

由于物流企业有效地融入了生产企业的原材料供应链和产成品的分销供应链中，可以

以其专业的物流知识和丰富的实际操作经验，为企业实施物流方案的策划和物流项目的实际运作，提供海、陆、空、铁多式联运，仓储，搬运，装卸，配送普通货物、危险品货物，集装箱运输等多种优质的第三方物流服务。这样不仅可以有效地降低企业的物流成本，而且还使其能够把有限的资金和精力投向企业的核心业务，提高企业核心竞争力。

2.5.2　物流金融对现代物流的作用

物流是基础，资金流是保障。物流金融的本质就是为减低交易成本和风险，金融机构利用第三方物流企业提供的物流信息和物流监管，依据物流供应链而进行的金融服务活动。现代金融对现代物流发展的独特支持、保障、监督和推动作用是其他形式所不能替代的。物流金融作为一种供应链金融服务的创新产品，对加快现代物流业的发展具有极其重要的意义。

1. 物流金融对现代物流的保障作用

谁能更好地利用金融服务，谁就能在物流业竞争中成为胜利者。现代物流既是货物配送速度快且顺畅的物流，为客户做到零距离的服务，又是时效性、个性化需求较强的物流，只有在金融资本服务的支持下，现代物流业才能实现对客户的满意服务。缺乏金融的支持，物流产业就不可能做大做强，也不可能有可持续性的发展。如果没有金融资本市场的聚集，就难以支撑现代物流体系；如果没有金融工具的运用，现代物流结算就不可能实现；如果没有金融渠道的畅通，现代物流渠道就不能通畅；如果没有金融安全的保证，现代物流个性化服务的即时性就难以实现。只有金融市场高效分配资金资源，才能为物流基础设施提供更多资金来源；只有金融渠道畅通，才能保障物流过程的有效循环；只有金融网络安全，才能提高物流网上交易、结算的速度，更好地保障物流的运作。

金融服务能够解决在物流过程中的融资问题，使企业能够把有限的资金用在产品开发和快速扩张方面，有效地盘活物流过程中的沉淀资金，提高物流企业核心产品的市场占有率，并通过金融规范管理制度和采用新的金融服务产品工具，有效地为物流企业防范控制风险，促进物流企业的发展。因此，物流金融对现代物流发展起保障作用。

2. 物流金融对现代物流的支持作用

由于物流的供应链全过程涉及的货物、货主、客户比较多且复杂，整个供应链过程各环节比较多且密集联系，涉及时间长及地域范围广，物流对基础设施依赖性极强，现代物流的运作借助基础设施可以大大提高物流运作的效率，所以，物流对全国范围内的基础设施投入要求极高。仅靠单个企业组建的物流基础投入难以形成规模经济，这必然需要政府和财政的大量资金支持，以减少物流企业的资金运作投入和避免重复建设。

现代物流随着供应链的延伸，要满足不同批量、不同品种、不同地区的客户需求为发展方向，所以金融的配套服务也就随之延伸到世界各国及各地区。据相关资料统计，每年我国企业的原材料、半成品及在途物资应收账款等价值 20.1 万亿元，其中企业为满足生产需求与市场需要的常备存货为 6.1 万亿元，占据了企业沉淀资金的大部分。

如果没有金融代客结算及资金划转、仓单质押、保兑仓等服务措施的配套，物流企业的成本就会扩大，物流的流程效益就会受到影响，现代物流的灵活性、多样性、个性化的发展优势难以突显。物流金融对现代物流在信用组合、供应链多方借贷、投资方案设计、融

资品种设计、信贷风险控制、网上交易结算、个性化服务支持等方面起到了很大的支持引导作用，金融服务业的发展有赖于物流业的发展而发展，有赖于物流业的发展而进行不断的创新。

3. 物流金融对现代物流的增值作用

未来的物流企业谁能掌握金融服务，谁就能成为最终的赢家。物流金融是物流业与金融业有机组合共同努力创新的结果，这已被国际上多数成功运用物流金融案例而证明，物流金融已被称为物流企业的现代物流第三利润源。

UPS 自 1998 年开始设投资公司专门为客户提供分销金融服务。目前物流金融已成为公司的第一利润来源。马士基航运公司，同样将其业务延伸到物流金融，物流金融服务已成为公司的重要利润来源。我国越来越多的物流企业也开始尝试物流金融服务并已取得很好业绩。中储在 2000 年首先与商业银行成功合作，探索多种仓单质押融资监管业务模式，包括现有存货质押融资、异地监管质押融资及拟购买货物质押融资等业务。2010 年，该公司完成的质押贷款额度达 210 亿元。

随后，申通快递有限公司、北京宅急送快运股份有限公司、中国外运股份有限公司、中国远洋物流有限公司、中铁物流集团有限公司、宝供物流企业集团有限公司、远成集团有限公司等国内知名物流企业也开始从事代收货款金融服务等项目，并成为这些公司新的利润增长点。与此同时，金融机构也把物流金融作为新的金融产品，看好这一产品服务并积极开展物流金融服务项目。中国建设银行与中储签署《银企合作协议》；中国工商银行与中国外运股份有限公司签署《物流金融战略框架协议》，双方将在物流金融领域携手合作。金融机构与物流行业的联手共建，不仅拓宽了金融机构自身的业务范围，以新的姿态和新的服务拓展新的领域，实现金融业利润最大化，同时为物流企业提供“量身定做”的各项新型金融业务，使物流企业能够最大限度地满足客户的个性需求，为企业之间的物资流通减少中间环节，降低运作成本，促使企业有效增值。

4. 物流金融促使物流与金融“双赢”

随着市场经济的迅猛发展，物流金融服务已经成为物流企业的第三利润源，物流企业与金融机构双方为实现利润最大化而努力合作。

对金融机构而言，开展物流金融可以实现以下目标。

(1) 可以拓展金融发展空间，为各自走出同质化经营与转向差异化经营，创造良好的条件和环境。

(2) 为创新的金融产品提供销售平台，可以结合现代物流的特点，开发创新出更多的金融产品，通过物流市场服务更多客户。因为物流供应链服务涉及多产业、多领域的有机合作，可以培育金融业的优质客户。

(3) 在金融为物流提供商机的同时，物流也为金融产业创造了不可多得的商机，产生了许多新金融工具的需求，并发挥特有的银行理财融资优势，利用资金管理创造增值，提高供应链全过程的资金效率，为企业提供最佳理财方案。

对物流企业来说，物流金融可以实现以下目标。

(1) 有效解决企业实现规模经营与迅速发展的融资问题，加快现代物流发展。

(2) 提高企业有效利用资金、提高资金周转速度、降低资本成本和金融结算风险、提高物流企业自身的经济运行质量。

(3) 通过企业服务能最大限度地开发客户的需求，支持提高企业的核心竞争力、拓展物流业的服务空间，实现多角度的利润增长。

未来的物流企业谁能掌握金融服务，谁就能成为最终的执牛耳者。物流企业与金融机构的合作成功证明，未来物流的发展，物流金融是重中之重，物流金融任重而道远。

2.5.3　物流金融业务的未来发展

当前物流金融业务发展趋势可归纳为以下几点。

(1) 从静态质押监管向动态质押监管发展。所谓静态质押监管是指这批货质押后不再变动，一直到质押期结束才放货。事实上这种静态的情况是很少见的，很多企业都要不断进行生产，不断采购原料，不断出货和生产。实际上货物处于流动过程，是一种动态的变化。传统基于静态的质押贷款服务已逐渐被动态物流过程中的金融服务所取代。

(2) 从物流型客户向生产型客户发展。最初对物流金融服务有大量需求的客户主要是无足够固定资产以便获得银行贷款的流通型贸易商。随着物流金融的便利性和可操作性大为改观，越来越多的生产型企业也开始参与到享受物流金融服务的行业中。

(3) 从货物质押向买方信贷发展。这个发展趋势实际上就是物流金融的实施者正从第三方发展到第四方物流，也就是过去常说的融通商、保兑商与物流相结合的形式，是贸易商、供应商、监管方、银行四方合作的业务模式。同时，向更多参与者发展的趋势很明显。

(4) 从自有仓库向外仓库发展。专业化的运作方式使企业将非核心业务的操作流程外包成主流。

(5) 从单一环节向供应链过程发展。由于有了供货者的参与，物流金融服务的提供商对于货物从供应商到客户手中的全过程的监管发展也比较迅速。

复习思考题

一、判断题

1．物流金融的资金运动包括发生在物流过程中的各种存款、贷款、投资、信托、租赁、抵押、贴现、保险、有价证券发行与交易，以及金融机构所办理的各类涉及物流业的中间业务等。　(　　)

2．物流金融只是传统的抵押贷款或质押融资的发展。　(　　)

3．促使传统物流企业向现代物流企业转变是物流金融的理念之一。　(　　)

4．物流企业、客户和金融机构是物流金融中的3个主体。　(　　)

5．按照金融在现代物流中的业务内容，物流金融分为物流结算金融、物流仓单金融、物流授信金融。　(　　)

6．物流金融发展的焦点问题主要有融资问题、风险规避问题、管理模式创新问题等。　(　　)

7．开展物流金融有助于提高融资企业的资金利用效率。　(　　)

二、选择题

1．物流金融的理念在于(　　)。
A．盘活企业的流动资产，加速商品流通和资金流转周期
B．沟通商业信用与银行信用，使信用可以在商品市场与金融市场之间充分流动
C．将银行网络和供应链网络结合起来
D．促使传统物流企业向现代物流企业转变

2．物流金融的特点是(　　)。
A．标准化　　B．无序化　　C．集中化　　D．远程化

3．按照金融在现代物流中的业务内容，物流金融分为(　　)。
A．物流结算金融　　B．物流仓单金融
C．物流授信金融　　D．生产物流金融

4．中小企业自身存在问题有(　　)。
A．信息不对称　　B．企业经营的不确定性
C．缺乏信用担保　　D．间接融资体系的制约

5．物流金融可能面临(　　)。
A．质押物的风险　　B．物流企业的风险
C．融资企业信用风险　　D．商业银行风险

三、名词解释

物流金融　物流结算金融　物流仓单金融　物流授信金融

四、简述题

1．各家对物流金融的不同认识，你怎么理解？
2．阐述物流金融的内涵及价值。
3．简述物流金融的特点，归纳物流金融的类型。
4．结合实际说明物流金融发展的焦点问题。
5．对物流企业开展物流金融进行可行性分析，并举例说明。
6．归纳物流金融的意义及作用。
7．展望物流金融未来的发展趋势。

五、案例分析

物流金融支持下的喜马洋酒分销模式改革

国内著名的洋酒公司喜马洋酒主要通过经销商分销的方式进行销售，如图 2.3 所示，这种分销模式给喜马洋酒造成了许多问题：一是所有的渠道都控制在了经销商的手中，一些大的经销商明显有“客大欺店”的心态，凭借手中掌握的渠道，向喜马洋酒压价；二是采用经销商的模式，使得喜马洋酒距离终端客户更加遥远，对于最终消费者实际需求的了解需要更长的回馈时间；三是由于批发环节增多，每位经销商手中都或多或少地囤积了一些存货，喜马洋酒掌握不到这部分存货的数量，生产计划很难控制，不是产量

过剩，导致存货积压，就是产能不够，导致市场缺货；四是有一些经销商私自向其他经销商分货，由此层层分拨，层层加价，最后到达消费者手中的产品不仅价格昂贵，而且货损率也相当的高。

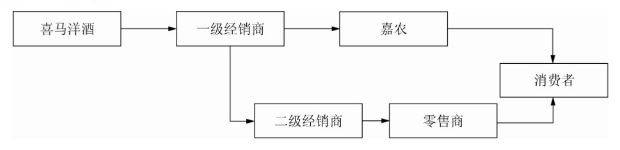


图 2.3　喜马洋酒的分销模式

为了解决上述问题，喜马洋酒决定开拓新的渠道模式，如图 2.4 所示，即跳过经销商，直接向零售商供货。

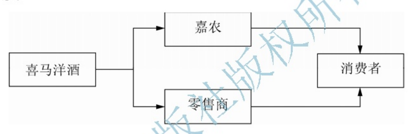


图 2.4　改革后的喜马洋酒分销模式

喜马洋酒首先选择了作为零售终端的嘉农合作开展直销模式，以此来降低双方的成本。当然天下没有免费的午餐，由于喜马洋酒是一家中外合资的公司，作为控股方的外方投资者曾经规定，任何客户都必须实行款到发货、现金结算的方法，不适用任何的账期，否则宁可不要这单生意，因此喜马洋酒在降低价格的同时，提出货款现结的条件来取代之前经销商给予嘉农的 30 天账期。也就是说，以前当嘉农向经销商发出订单后，2 小时内，经销商会安排车辆把所订购的货物送到嘉农的仓库。等到嘉农将送到的货物确认无误，收货完毕后，开始计算 30 天的账期，嘉农只需在 30 天后把该笔货款付清就可以了。在这种情况下，嘉农的现金流状况良好。而现在如果直接和喜马洋酒交易，嘉农就需要填补这 30 天的资金缺口。经过权衡资金成本和风险，嘉农不愿意采取喜马洋酒提出的现金结算的方式，双方陷入困境。

正在这时，灵孚物流公司(以下简称灵孚)联系喜马洋酒提出了一套解决方案。灵孚是一家总部设在澳大利亚的物流集团公司，刚刚开始在国内的业务，资金实力雄厚，它们在大洋洲市场除了向客户提供传统意义上的物流服务，还提供其他多种增值服务，其中就包括物流金融业务。针对喜马洋酒的分销模式改革，灵孚不仅能够代替喜马洋酒执行直销模式所需的物流配送，而且它还提出采用大洋洲市场上采取的物流金融模式解决喜马洋酒和嘉农遇到的付款方式上的矛盾。其解决方案是由灵孚提供货款，帮助嘉农付给喜马洋酒，然后等到嘉农的账期结束再从嘉农那里把货款收回，这样就能够解决喜马洋酒和嘉农争执不下的 30 天账期问题。当然灵孚要从中收取一定比例的服务费用。例如，货款的 3%由喜马洋酒和嘉农共同承担。

这种做法既可以让喜马洋酒在不违反公司财务制度的情况下推行直销模式的改革，又

可以让嘉农继续享受30天账期的条件。而且灵孚作为专业的第三方物流拥有自己的运输网络，可以以更有优势的运输成本负责从武汉喜马洋酒工厂到上海嘉农仓库的物流配送。

(资料来源：李毅学，徐渝，冯耕中．国内外物流金融业务比较分析及案例研究[J]．管理评论，2007，10.)

(1) 喜马洋酒改革分销模式后出现了什么问题？

(2) 灵孚的物流金融服务对喜马洋酒有什么意义？

(3) 结合案例谈谈物流金融业务开展的必要性。



第 3 章　供应链金融概述

【本章教学要点】

知识要点	掌握程度	相关知识
供应链金融的概念及理解	掌握	供应链金融概念的界定
供应链金融较传统银行融资的创新	了解	创新模式与内容
供应链金融的分类	掌握	供应链金融业务模式的分类
供应链金融的特点	掌握	3 个特点
供应链金融的作用和意义	理解	作用和意义的归纳
供应链金融的实践现状	了解	我国供应链金融的实践现状
供应链金融的优劣势	理解	供应链金融的优劣势分析
供应链金融的发展趋势	了解	发展趋势展望
供应链金融的创新思路	了解	3 个方面的创新
供应链融资方案的战略思考	了解	通过案例进行实证分析



年富供应链股份有限公司的一体化财务供应链

年富供应链股份有限公司(以下简称年富公司)是深圳市年富实业发展有限公司(年富集团)属下的全资子公司，在香港、深圳福田保税区、广州、上海、重庆、武汉、南昌等地设有分支机构及物流中心，是一家国内领先的，能够全方位集成商流、物流、资金流、信息流运作，为客户提供一体化和增值服务的供应链服务企业，也是中国率先提供财务供应链集成服务的创新者和实践者。年富公司根据价值创新、利益共享的经营理念，依托专业化团队的智慧和经验，为客户量身定制供应链解决方案，并通过自身的运作平台，整合所需的资源、工具和技术等，为客户提供一体化供应链服务，帮助客户快速发展。公司业务范围包括一体化供应链解决方案、财务供应链服务、财务供应链配套及增值服务(物流、通关、商检、商务等服务)、虚拟生产。

华南某数字多媒体公司，一家兼具原始设计商(ODM)及原始设备制造商(OEM)的企业。拥有厂房占地面积约 13 万平方米，原有研发设计人员及员工约 5 000 名，年产蓝光 DVD 等数字多媒体视听和娱乐产品 1 000 多万台，产品主要销往欧美、日本、非洲等地。其主要贸易条款包括以下方面。交货方式：DDP(完税交货)美国，付款方式：OA 60 天(赊销)，起算日期：产品入库后 30 天。金融海啸发生后由于国际订单减少，产能严重过剩，公司大量裁员，资金周转困难，财务供应链面临断裂局面，经营陷入困境。2009 年年初，国外采购订单增加，公司因资金短缺向银行贷款未获批准，银行建议该数字多媒体公司到年富公司进行咨询。

客户的问题与需求包含以下内容。

(1) 客户资金不足，希望协助解决采购资金。

(2) 希望提供财务供应链成本、效率分析与优化服务。

(3) 希望提供采购代理、物流、报关及商品检验等配套服务。

(4) 希望在供应链规划设计和提供增值服务上有更深层次的合作。

在对客户的问题和需求做出分析后，年富公司提出了服务与合作方案，其内容是改变贸易方式(应用加工贸易的政策优势)、贸易融资、代理采购、开证、结汇、物流、通关、商品检验、保险、协助优化生产/管理、过程风险控制、信息服务等。

采用年富公司一体化供应链的服务成果包括以下几个方面。

(1) 利用年富公司的资源、技术和一体化供应链服务平台，在解决客户资金短缺和产能过剩等实际困难的同时，为客户提供了专业、高效的物流、通关、商检、信息处理等配套服务。

(2) 帮助客户实现从采购、生产到交货等全过程的实时控制，提高了运作效率。

(3) 利用年富公司专业团队在生产、管理技术等方面的专长，帮助客户提高生产计划、现场管理、品质管制等运作水平，有效放大产能。

(4) 与客户深度合作、及时沟通、解决问题，保证按质按时交货，并确保客户按时收回货款。

(5) 利用多种财务、金融工具和风险管控手段及技术，很好地规避了整个运作过程中的各种风险。

通过和年富公司的合作，华南某数字多媒体公司成功解决了财务供应链问题，提高了运作水平和效率。

(资料来源：http://wenku.baidu.com/view/464869d33186bceb19e8bb96.html.)

讨论题

(1) 简单叙述年富公司针对华南某数字多媒体公司的问题和需求提出了怎样的解决方案，达到了什么样的效果。

(2) 根据以上案例谈谈对供应链金融的认识。

(3) 谈谈供应链金融有什么作用和意义。

【内容摘要】

供应链金融是物流金融的进一步发展和扩大。它能够将企业供应、生产、销售的融资需求结合在一起，创造性地打通和重建核心企业与上、下游企业之间的连接。既为供应链各个环节的弱势物流企业提供新型贷款融资服务，同时又通过金融资本与实业经济协作，使整个产业链的运作畅通、高效、稳固。供应链金融作为一种金融革命，对社会经济活动产生巨大影响，有必要对供应链金融进行优劣势分析，提出创新思路。

3.1　认识供应链金融

3.1.1　供应链金融的概念及理解

供应链金融中多种基础性产品的出现，远远早于供应链管理思想的萌芽。其中保理在几个世纪以前的西方国家就已经很常见。现代意义上的供应链金融概念，发端于 20 世纪 80 年代，深层次的原因在于跨国企业，特别是世界级企业巨头寻求成本最小化冲动下的全球性外采和业务外包。在这之后，供应链管理一直集中于物流和信息流层面，直到 20 世纪末，离岸外包引致的供应链整体融资成本问题以及部分节点资金流瓶颈带来的“短板效应”，抵消了生产的“成本洼地”配置带来的成本节约。由此，财务供应链管理的价值发现过程开始深化，供应链金融的概念浮出水面。

关于供应链金融概念的界定很多，可归纳为以下三类。

第一类观点来自物流服务商，认为供应链金融是物流与金融业务的集成、协作和风险共担的有机结合服务，是一种物流金融或金融物流。它为商品流通的全过程提供服务，服务对象是供应商、生产商、销售商、物流企业、金融机构等。

第二类观点来自供应链中的核心企业，认为供应链金融是一种在核心企业主导的企业生态圈中，对资金的可得性和成本进行系统性优化的过程。

第三类观点来自商业银行，认为供应链金融指商业银行站在供应链全局的高度，把供应链上的相关企业作为一个整体，基于交易过程中构成的链条关系和行业特点设定融资方案，将资金有效注入到供应链上的相关企业，提供灵活运用的金融产品和服务的一种融资创新解决方案。

从实践来看，供应链金融是为了解决供应链条上的资金流瓶颈问题，从而提高供应链管理的效率，因此界定供应链金融的概念需要有供应链整体的视角，而不能局限于部分业务和主体，因此本文采用如下定义。

供应链金融(supply chain finance，SCF)，是对一个产业供应链中的单个企业或上、下游多个企业提供全面的金融服务，以促进供应链核心企业及上、下游配套企业“产—供—销”

链条的稳固和顺畅，并通过金融资本与实业经济协作，构筑银行、企业和商业供应链互利共存、持续发展、良性互动的产业生态。

供应链金融改变了过去银行对单一企业主体的授信模式，围绕某一家核心企业，从原材料的采购，到制成中间及最终产品，最后由销售网络把产品送到消费者手中的供应链条，将供应商、制造商、分销商、零售商，直到最终客户连成一个整体，全方位地为链条上的“N”家企业提供融资服务，通过相关企业的职能分工与合作，实现整个供应链的不断增值。因此，也被称为“1＋N”模式。

3.1.2　供应链金融较传统银行融资的创新

供应链金融的产品不同于传统的银行融资产品，其创新亮点是抓住大型企业稳定的供应链。银行围绕供应链上、下游经营规范、资信良好、有稳定的销售渠道和回款资金来源的中小企业进行产品设计，借助大型核心企业对中小供应商深入了解，选择资质良好的上、下游企业作为商业银行的融资对象，这种业务可以帮助商业银行突破传统的客户开发模式，扩大客户范围，又可切实解决中小企业融资难的问题。

供应链金融业务是一项与银行传统业务有较大差异的创新型业务，主要表现在 3 个方面：①对供应链成员的信贷准入评估不是孤立的，银行首先评估核心企业的财务实力、行业地位以及对整个供应链的管理效率；②对供应链成员的融资严格局限在其与核心企业的交易活动；③供应链金融还强调授信还款来源的自偿性，即引导销售收入直接用于偿还授信。

3.2　供应链金融的分类

供应链金融的分类包括以下几种。

(1) 按照与各行业关系划分，供应链金融分为工业供应链金融、农业供应链金融、银行供应链金融等。

(2) 按照与供应链上各部分的关系划分，供应链金融分为生产供应链金融、制造业供应链金融、采购业供应链金融、分配供应链金融等。

3.3　供应链金融的特点、作用与意义

3.3.1　供应链金融的特点

供应链金融的特点概括起来主要包括以下内容。

1. 参与主体多元化

供应链金融不仅包括传统信贷模式中的金融机构、融资企业，还增加了核心企业和物流企业。新增的两个主体在供应链金融中发挥着重要的作用。核心企业为供应链金融提供信用支持，其运营状况直接决定了整条供应链的运行情况。物流企业扮演着供应链的“中介者”、“信息汇集中心”、“监管者”的作用：一方面，物流企业为中小企业提供专业化、个性化的物流服务，利用质押物为中小企业担保；另一方面，物流企业为银行提供仓储监

管、质物价格评估以及拍卖等中间服务，发挥其在物流管理、资产设备以及人才上的优势，弥补了银行在质押物监管方面知识和技能的缺失。

2. 具有自偿性、封闭性和连续性的特点

自偿性是指还款来源为贸易自身产生的现金流；封闭性是指银行通过设置封闭性贷款操作流程来保证专款专用，借款人无法将其挪为他用；连续性是指同类贸易行为在上、下游之间会持续发生。因此，以此为基础的授信行为可以反复进行。供应链金融的风险控制更加注重于贸易的真实性、交易风险以及第一还款源的风险控制。

3. 突破了传统的授信视角

首先，供应链金融的授信是针对供应链整体，实现的是“1＋N”的授信方式。这改变了供应链融资的营销方式，它不再孤立地寻找客户，而是围绕核心企业的供应链寻找客户的资金需求，大大降低了供应链的客户开发成本和增加了企业对银行的依存度。其次，供应链金融改变了对中小企业的授信方式，降低了中小企业的融资门槛。供应链金融主要考察的是供应链金融的交易背景，而不是中小企业的静态的财务报表。

3.3.2 供应链金融的作用

供应链金融服务的贡献在于协调买卖双方的利益冲突，并找到“三赢”(买方、卖方、银行)的交易条件，避免让买方或是卖方单独承受较高的资金压力而造成风险。因此一个好的供应链金融服务，应该能够协助判断买方及卖方个别取得资金的成本，并建立对买卖双方最有利的贸易条件。

供应链金融业务将企业供应、生产、销售的融资需求结合在一起，创造性地打通和重建核心企业与上、下游企业之间的连接，既为供应链各个环节的弱势物流企业提供新型贷款融资服务，同时又通过金融资本与实业经济协作，使整个产业链的运作畅通、高效、稳固。供应链金融是构筑银行、企业和商品供应链互利共存、持续发展、良性互动的产业生态，具有研究开发价值和实际应用的潜力。在供应链融资中，可以控制信贷风险，重新组合各种金融要素，提高结算的效率，扩大和稳固银行的客户群，开辟新的利润来源，同时可以提高中小物流企业的竞争能力，加快物流金融全球化进程。

3.3.3 发展供应链金融的意义

1. 有利于提升供应链的核心竞争能力

供应链金融主要基于对供应链的结构特点和交易细节的把握，从核心企业入手判断其整个供应链，着眼于灵活运用金融产品和服务。一方面，将资金有效注入处于相对弱势的上、下游配套的中小企业，解决供应链失衡问题；另一方面，将银行信用融入上、下游企业的购销行为，增强其商业信用、改善其谈判地位，使供应链成员更加平等地协商和逐步建立长期战略协同关系，提升供应链的核心竞争能力。

2. 有利于弱化银行对中小企业本身的限制

供应链金融是围绕着一个产业链条的核心企业，针对其他多个中小型企业提供的全面金融服务。因而，银行服务的主体不再局限于中小企业本身，而是整个供应链。银行的信用风险评估也从对中小企业静态的财务数据的评估转到对整个供应链交易风险的评估。对

于银行来说，中小企业本身的资信是没有多少价值的，只有与一家值得银行信赖的大企业发生业务往来后资信才有价值，这就类似于“某种资格认定”。银行依靠该核心企业的实力和资信，对与该企业发生交易的中小企业进行向上或向下的拓展，形成一个以大企业为核心的产业供应链。

3. *有利于促进金融与实业经济的有效互动*

银行等金融机构通过实施供应链金融，提供资金、信用、服务进入供应链，不仅有效地解决了融资问题，也促进了金融与实业的有效互动。供应链金融促使银行跳出单个企业的局限，从更宏观的高度来考察实体经济的发展，从关注静态转向企业经营的动态跟踪。这将从根本上改变银行业的观察视野、思维脉络、信贷文化和发展战略。

3.4　供应链金融的实践现状

供应链金融得到广泛开展，下面选取泛珠三角部分地区有代表性的实践活动进行分析。

3.4.1　深发展“1＋N”供应链金融服务实践

深发展推出的供应链金融被称为“1＋N”供应链金融服务，其核心就是要使银行抓住供应链的核心大企业“1”，并以“1”带动整个供应链上、下游的中小企业群“N”，来为其提供全面的金融服务。以下是深圳发展银行的“1＋N”供应链金融的典型服务案例。

X 铜业公司是外商投资企业，具有工艺先进、管理先进的技术优势，且订单充足，履约能力强。公司目前已完成基础生产线投资，需投入较多流动资金扩大产能完成订单，但公司已将厂房、设备等有效资产抵押在其他银行申请了中长期贷款，也难以找到有效担保人提供第三方担保。然而，深发展经过分析却认为，铜加工行业属于资源性朝阳产业，产品热销，虽然 X 铜业公司上游均为知名大型企业，难以取得赊销信用支持，但也具有下游较为分散、销售按时回款、订单充足、交易链条清晰和交易对手资信可靠的优势，可利用交易环节的改善、金融产品的灵活运用和对交易对手的自行捆绑，构建“封闭运行、单笔操作”的融资条件，达到贸易融资的要求。于是深发展针对 X 铜业公司不同的贸易背景，为其量身定做了多套融资解决方案。

在向 X 铜业公司融资 3 年后，银行与企业取得了双赢的效果，企业销售规模迅速扩大，年销售收入从 6 亿元增加到 35 亿元，深发展的客户也从 X 铜业公司扩展到整个贸易链条，实现了授信主体与风险的分散化控制，从而为整个产业链条的发展带来积极而深远的影响。

3.4.2　深圳市怡亚通供应链“一体化”的实践

深圳市怡亚通供应链股份有限公司(以下简称怡亚通)创立于 1997 年，十多年间，怡亚通就从单一环节的小型货代企业发展成为国内最领先的供应链专业服务商，其每年业务额保持 40%以上的年复合增长率。作为一个轻资产公司，2008 年其资产总值已增至 65 亿元。相比于本土传统的供应链管理服务商，怡亚通主要采取的是目前国外物流企业普遍采用的“一站式”供应链管理服务模式：供应链上核心的制造企业将生产研发之外的非核心业务转包给物流公司，物流公司将所有流通环节整合起来，提供包括从订单下达、仓储、配送、销售、资金回收与结算等各环节的整体服务。这种“管家”式的服务使整个供应链物流运

作过程更加一体化、响应速度更快，还能够减少库存，降低管理成本。

在供应链一体化运作过程中必然牵涉到采购垫资、生产流通、销售到货款回收各个环节，若要对这一过程形成资金支持，不仅需要存货质押融资业务，还需要相应的预付款融资和应收账款融资以及保险、结算的有机配合，这样才能够保证物流的一体化运作和无缝化衔接。因此，怡亚通的物流与供应链金融业务呈现了强烈的全程性和组合性的特征，反映了供应链时代物流与供应链金融业务发展的趋势。

3.4.3　广发银行的“物流银行”

广发银行是国内较早开展货押业务的银行。2003 年，针对民营企业从创业、成长到发展的不同阶段特点，广发银行提出“与民营企业共进步”的经营理念，并推出广发银行“民营 100”金融服务平台，旨在为民营企业提供全过程、全方位的金融服务。之后，又在“民营 100”的金融平台搭载了物流银行业务。

物流银行以货押业务为主打产品，主要以市场畅销、价格稳定、流通性强且符合银行质押品要求的商品质押为条件，结合物流公司的专业服务，将银行资金流与企业的物流结合，向公司客户提供集融资、结算等多项服务于一体的银行综合服务业务。该业务旨在通过广发银行、生产企业以及多家经销商的资金流、物流、信息流的互补，突破传统的地域限制，使厂家、经销商、下游用户和银行之间的资金流、物流与信息流在封闭流程中运作，迅速提高销售效率，降低经营成本。

3.4.4　福建美旗集团“非加价”模式

面对当前多数中小型企业融资难、融资贵的问题，福建美旗集团(以下简称美旗)提出的“非加价”模式，预计将可为企业降低经营成本达 5%～30%。所谓“非加价”模式，就是交易席位 20 年免租金、为入驻商提供 3 倍于自有资金授信和沟通全球的电子商务平台，而美旗不从中抽点、加价。在合同最高期限的 20 年内，交易席位都是免租金的。

该模式具体规则在于，所有入驻国际采购中心的商家均可获得自有资金 3 倍以上的金融授信，但买卖双方均须在国际采购中心由金融机构开设的结算中心开户。在无抵押的状态下，以物流监控的方式确保物资安全，这就形成了以信用推动物的流通，以对流通物资的监控来实现信用的保证，通过金融与物流在“国际采购和区域物流中心”的管理整合，衍生出供应链金融这一崭新的金融产品，从而较好地解决了企业尤其是中小企业资金困难的难题。

可以说，“非加价”模式已经给了经营者巨大的利益，又配套了信用、信息、物流服务，较之以往，可使产品在从原料到成品到用户的整个供应链过程中经营成本大幅下降，进而实现商家在同一区域的快速聚合，形成庞大规模的总部经济效应。

3.4.5　长沙市商业银行的“产业链金融”实践

2007 年 7 月 30 日上午，长沙市商业银行与长沙国家高新技术产业开发区签署战略合作协议。按照协议，长沙市商业银行将在符合法律法规以及授信条件的前提下，为长沙高新区以及园区内企业提供人民币 14 亿元的授信额度。截至 2007 年年底，长沙市商业银行资产总额已经突破 550 亿元大关，综合实力在全国 120 多家城市商业银行中位居前列，经营规模在长沙同业中位居第二。

产业链金融常常针对产业集聚区的企业提供融资服务，可以看出，长沙市商业银行开展的这些融资服务就具有这样明显的特征。长沙市商业银行根据我国产业发展的国情，推出了供应链金融、生产链金融和销售链金融等三大类共19项“产业链金融”业务产品。这些产品涵盖了从供应到生产再到销售的全过程，能够全方位地为产业链上各个环节提供融资服务，从而将供应商、制造商、分销商、零售商直到最终用户连成一个整体，实现整个产业链的不断增值，而长沙市商业银行也能够在这一产业提升过程中不断成长。

3.4.6 江西邮政速递物流公司开展的质押监管实践

江西邮政速递物流公司开展物流与供应链金融创新，其质押监管实践采取动态动产质押监管，存货质押融资业务风险控制通常采取过程控制的理念。因此，一个完整的业务合约应该考虑质押物物流运营的整个流程环节。

受物流与供应链金融创新利润的吸引，江西邮政速递物流公司与江西省信用担保股份有限公司合作对中小企业进行动态的存货质押融资服务，能够有效地帮助中小企业业务成长并拓展自己的业务空间。其中，江西邮政速递物流公司主要肩负物流监管的职责，为降低业务运营的风险，在合约条款设计时，江西邮政速递物流公司、江西省信用担保股份有限公司以及借款企业三方需要根据业务风险的具体来源和评估的大小明确界定各方的行为权限，规定各方的权利和义务，并需约定借方的还款时间、方式、设计利率、质押率、平仓线等关键风险控制参数，从而在保证业务风险可控的情况下尽力满足借款企业的需要，促进物流的顺利运转。

3.4.7 兴业银行“金芝麻”供应链金融服务

兴业银行的供应链金融服务目标客户群也是中小企业，该行推出的“金芝麻”系列服务产品，包括了18项单项产品，涉及中小企业产、购、销三大环节，试图一站式解决企业面临的资金难题。其主要产品针对企业经营的不同环节。

1. 采购专项

以动产(仓单)质押、票易票、商票保贴、出口证易票等 8 项产品，帮助中小企业实现低成本采购、融资采购以及扩大采购的需求。其中动产(仓单)质押授信业务是客户以其动产或仓单质押主要服务于拥有稳定的购销渠道、较大的销售额和现金流量、存货占比较高的企业。

2. 销售专项

以代理票据贴现、进口证易票、综合保理、短期出口信保融资等 8 项产品，满足中小企业对于资金快速回笼、扩大销售及避免坏账等各种销售环节的相关需求。

3. 生产专项

以法人账户透支、理财产品受益权质押贷款、工业厂房贷款、个人额度循环贷款 4 项产品，针对性地解决中小企业临时性资金短缺问题及创业投资资金问题。

2008 年，兴业银行正式注册加入全球银行金融电信协会(SWIFT)组织开发的贸易服务设施系统(trade services utilities，TSU)。TSU 系统是 SWIFT 组织针对近年来赊销贸易日益发展成为国际贸易支付方式主流的变化趋势以及供应链管理和融资需求的发展趋势专门设

计开发的。该系统通过集中化数据处理和工作流引擎，对订单、运输单据和发票等单据信息进行集中化匹配处理，在整个过程中向贸易双方银行提供情况报告，不仅有利于银行掌握进出口各个环节的信息，而且也为进出口企业的贸易融资提供了便利。

3.5 供应链金融的优劣势分析

3.5.1 优势分析

作为日渐兴起的一种融资方式，供应链金融在中小企业融资方面有着众多的优势，主要包括以下几方面。

1. 突破传统融资模式思维

它改变了传统融资模式中单一强调企业资产规模、信用评级以及过于注重财务报表数据对企业还款能力和综合能力进行评定，在产业经济中对企业进行孤立静止的考察的思维模式，转向将企业融入到供应链中，对企业还款能力、发展能力及综合能力在真实具体的贸易业务中考察和评价，并将贸易融资、企业理财、现金管理等系列金融产品整合至金融服务中，扩展金融服务领域。同时对金融服务的深度进行有效提升，为银行的发展开辟出新的赢利点，供应链金融与传统融资模式差异点，见表 3-1。

表 3-1 供应链金融与传统融资模式差异点

差异点	供应链金融	传统融资模式
授信对象	面向整条供应链	单个企业
信用评级要点	交易项下的资产	财务报表
贷款性质	自偿性、封闭性、连续性	逐笔发放贷款
第一还款来源	交易项下的资产	企业营收
融资期限	短期	短、中、长期
服务方案	差异化	同质化
授信条件	动产质押、货权质押等	资产抵押或第三方担保

2. 增强市场透明度，解决信息不对称难题

中小企业的信息不对称问题一直是银行信贷审核的难题之一。供应链金融通过银行与核心企业的合作，乃至 3PL 介入提供专业及时的信息服务，银行信息来源由单向进入到双向、多向领域，增强了信息的畅通性、完整性和透明度，有力地解决了信息不对称问题。而物流企业的介入，将企业信息从传统的以定期财务报表数据方式传递，发展到通过物流企业对企业商品库存的实时监控，有效保证信息数据的准确性与及时性，大大降低了企业还款风险。

3. 资金运行更具安全性和增值性

银行通过直接或间接地对企业交易的全程监管，将实物流、信息流和资金流有效集合，将单一目标企业转成核心企业上下游紧密关联的企业联合体，这样整体的信用要比单个企业的强，可以有效降低信贷风险，保证资金的安全。同时，银行提供的利率与贷款金额可

以随着贸易变化而动态管理，并随时调整授信风险，而且由于供应链管理与金融的结合，衍生出许多创新金融工具，如电子支付、国内信用证、仓单质押等票据单证业务，为银行增加中间业务收入提供了更为宽广的空间。在供应链产品形态不断变化的同时，银行通过对中小企业的融资服务，实际上全程参与了供应链循环，同时也扩大了核心企业的生产和销售，降低了融资成本，在为核心企业带来更多利益的同时防止了资金的沉淀，提高了资金的运行效益。

3.5.2　劣势分析

由于供应链金融仍在发展，处于尚未成熟阶段，许多问题尚需解决，否则将会阻碍其进一步的发展空间，供应链金融目前的缺点概括起来主要包括以下几点。

1. 融资成本相对较高

银行的信贷流程和手续相对固定，不会因为融资金额大小而有太大差别，银行审核每笔信贷时，都会经过相同的业务流程，5 亿元的授信总量和 5 000 万元的授信总量在人力成本的付出上是基本相同的，但前者的收益却远远高于后者，所以，该融资产品的成本比较之下相对偏高。

2. 融资产品相对复杂

供应链金融实务操作中会涉及大量存货质押、应收账款、货权转移等抵押方式，对抵押品的控制监管会涉及诸多方面和因素，另外会涉及货物容易损坏不易保管，价值不稳定难以评估，货物流动性强难于控制等问题，这使融资产品的运用相对较为复杂。

3. 营销模式尚需改变

如果把供应链金融的营销服务模式确定为“1＋N”，国际银行更多地是从解决“1”的问题出发，以“应收账款融资”为关键词，主要面向核心企业的上游供应商，通过电子平台对订单、发票等数据信息流进行管理。深入稳定与“1”的关系的同时，培育新市场的客户群。而国内银行的营销突破口刚好相反，供应链金融业务始于以货押授信业务为代表的中小企业自偿性贸易融资解决方案，大多数银行“1”只是市场营销的中介，目标客户群是以经销商为主的“N”，以“存货融资”为关键词。国内供应链金融业务营销模式需要进一步向核心企业转移，营销出发点需要呈现多样化，物流企业、电子商务平台，包括保险公司在内都可能成为重要的营销渠道。

4. 融资风险仍然较大

供应链金融产品针对具体的贸易设计，由于贸易形式的多元化，加之没有固定的风险控制标准和流程，同时银行对企业提供的抵押品的价值评估缺乏专业能力，所以银行的信贷风险范围扩大、不确定性增加。另外，由于企业需要将贸易信息实时提供给银行监管，所以也面临着企业机密外泄的风险。

3.5.3　供应链金融的发展趋势

供应链金融是随着供应链管理思想的丰富与发展而形成的，尤其是在全球化战略下，参与主体多样化，贸易环境复杂化，供应链上库存与资金运作难度增加，而这正为供应链金融提供了发展契机。当前供应链金融的发展趋势主要包括以下几个方面。

(1) 服务范围的扩展化。供应链金融在国内是从中小企业的存货融资业务发展而来，大多集中在核心企业下游的一级经销商。例如，中信银行的汽车金融网络业务、钢铁金融网络业务、家电金融网络业务，以相关行业核心企业的一级经销商融资为主。相对而言，商业银行从供应链的角度对核心企业的上游供应商以及终端用户提供的金融服务相对较少。不过，随着供应链金融服务在国内诸多银行的实践，一些银行已经有意识地从核心企业出发，开始对上游供应商、二级经销商以及终端用户提供金融服务，如汽车消费贷款、制造设备买方信贷业务就是对终端用户的服务。从供应链的定义来看，一条供应链包括上游供应商、核心企业、经销商、零售商、终端用户等多个节点，要达到供应链整体高效和财务供应链成本最小化，相应的金融服务也应该覆盖整个网络链条。因此从理论和业务实践来看，国内商业银行供应链金融服务范围将呈现扩大化，并逐渐覆盖整个链条，并依据行业特点各有不同。

(2) 营销模式的多样化。从未来发展趋势来看，国内业务营销模式将呈现以平台构建为主的多样化特点。一是随着国内大型企业供应链管理理念的深化，构建平台的出发点将进一步向核心企业转移，核心企业的上游客户也正在成为商业银行重要的目标客户。二是随着业务的发展，市场上也出现了一些新的供应链服务机构，这些新的业务参与者均在细分领域拥有自身的专业优势和资源整合能力。银行可以将这些机构与原有的物流公司一起作为重要的营销渠道，实现成片开发，甚至在某种情况下，由商业银行来扮演“1”的角色。

(3) 技术导向的信息化。广义上，金融技术指一切用来生产和提供金融产品与服务的方法、手段与工具。从目前的业务产品服务来看，银行的供应链金融模式以融资为核心，包括两类：一是基于核心企业的信用粘连型融资模式；二是基于物流资金流控制的风险隔离型融资模式。这样的融资模式有效地解决了供应链中的资金不足问题，但也存在诸多问题，而要解决这些问题，信息技术的电子化成为必然趋势。从国际经验来看，许多发达国家和地区的银行已经率先建成了较完整的金融业信息系统，并且开发出专门的电子交易与支付平台，相关的公共信息也已经向公众提供，如中国台湾的“产业维他命计划”。而国内供应链金融中各参与主体的电子化程度参差不齐，整合相关信息资源，构建数据互相流转的电子化供应链金融服务平台，将成为未来供应链金融的发展趋势。

(4) 融资模式的进一步整合与创新。跳出传统银行承兑和抵押贷款的思维，通过整合与创新金融工具，加强与融资监管的整合，充分利用 3PL 的专业服务，进一步满足供应链时代的企业融资需求，是未来供应链金融发展的必由之路。

(5) 随着包括购买订单和发票等贸易往来单据的电子化、无纸化，及结算方式向非信用证结算(如开放账户项目)的转变，在信息系统和信用保证等方面的要求增加。通过金融机构与公司联合创造新型网络工具来支持数据开放账户，提供新型的供应链金融服务产品。

作为一种新型理念的金融运作形式，是在不断的实践中得到推进，对其的理论探究也将逐渐引起理论界的关注。

3.5.4 供应链金融的创新思路

1. 制度环境创新

1) 分业管制方面

目前中国商业银行受到严格的分业经营管制，还不能从事物流业务。同时，非金融机构不得从事金融业务活动，物流公司不能以其自有资金为企业垫付款项融通资金，这些管

制上的要求，客观上使得银行及物流公司均难以满足供应链集成管理的服务需求。

但从国际经验来看，公司制的供应链金融发展模式效率较高。例如，世界最大的物流公司 UPS，2001 年收购美国第一国际银行(First International Bank，FIB)，转型为供应链金融服务提供商，其最大利润来源于金融物流服务。相反的例子是 2005 年摩根大通银行收购物流公司 Vastera，专门为供应链及分销链提供金融服务和支持。

上述两种情况均实现了公司制的供应链金融，提高了业务效率。而分业管制客观上削弱了国内企业在供应链金融上的竞争力。

实际上，一些学者已经提出建立中国的供应链金融公司，真正实现银行业和物流业的公司化融合。在实践中，国内商业银行可以借鉴国际经验，比照银行设立租赁公司、信托公司等子公司的形式，研讨和推动银行控股下供应链金融公司模式的建立。

2) 法律司法方面

目前由于法律可操作性和执行力的问题，动产担保物权在供应链金融业务实践中仍存在种种不确定性，如浮动抵押和质押的优先权问题、应收账款质押和转让的优先权问题、客户违约情况下的担保物权实现效率问题等。

因此，继续推进动产担保物权相关法律框架的完善和司法能力及效率的提升，也是供应链金融创新的重要方面。

3) 监管政策方面

供应链金融作为一项银行创新服务，在风险控制理念、客户准入、业务模式等方面与传统业务有很多不同。因此，监管部门如何根据其业务特点形成对应的监管思路，对商业银行业务创新尤为重要。目前的主要难点在于供应链融资业务风险资产的权重计量上，由于动产和应收账款担保对于信用风险的缓释作用并没有一致意见，实践中一般按照传统担保授信设定，计量相对较高。

2. 组织模式创新

(1) 集团公司下物流与银行合作的供应链金融组织模式。此模式适用于集团控股下的银行，可考虑银行与集团旗下物流公司的紧密型合作，将银行供应链金融业务中涉及物流的部分外包给集团下的物流公司，发挥协同效应，实现对物流融资客户的跨银行物流服务。

(2) 重点行业的供应链金融事业部模式。供应链金融采用事业部制主要有 3 方面好处：一是越来越多的核心客户希望银行提供统一的融资窗口，事业部制可以满足客户需求，解决目前银行内不同分行合作难的问题；二是国内商业银行供应链金融目前虽有所发展，但整个业务量不大，事业部的推进不会引起内部客户分配的矛盾；三是供应链金融的服务范围逐渐扩大，事业部制有利于业务的创新发展。

(3) 集中化的供应链金融管理平台模式。目前国内银行大多采用总分支管理架构，在分行层面建立操作平台是供应链金融业务专业化管理的解决方案。这样做的优势：一是可以保证操作规范性，促进产品标准化；二是可以避免支行重复劳动，取得操作的规模经济；三是有利于培养专业队伍。

3. 电子信息技术创新

银行作为供应链金融的重要参与者，建立自身的供应链金融系统，推动、引领信息资源的整合共享，不但解决了操作成本问题，还能为客户创造融资和非融资服务新方式，并获得增值收益。

供应链金融的电子信息技术创新主要从风险管理和业务发展两个方面入手，并希望达到 4 个方面效果：第一，规范银行业务操作流程和操作方式；第二，提高业务处理效率，降低人工成本；第三，较好地控制操作风险，满足合规性要求；第四，较好地支持业务创新和市场发展。

3.6 供应链融资方案的战略思考

近年来，国内原材料、能源价格和劳动力成本的不断攀升，令许多在科技革新方面难有作为的企业在追求成本最低化的道路上更加举步维艰。过度压低成本造成的产品质量问题屡见不鲜，往往导致企业在声誉、品牌和财务方面蒙受更大的损失。传统的实物供应链管理已经很难令处于价值链顶端的企业从中攫取更大的利益，这些企业必须前瞻性地意识到，唯有与其密切相关的上、下游企业合作共赢协调发展，保持整条供应链的有序、高效、低成本运转，方能实现企业自身的可持续发展。如何在保障企业自身业务的稳定增长和可持续发展的同时，有力地支持那些与企业发展息息相关的上游供应商及下游经销商，对于企业的决策者和领导层而言，供应链融资方案可谓是一项重要而有效的战略部署。

传统的供应链融资是指银行通过审查整条供应链，基于对供应链管理程度和核心企业的信用实力的掌握，对核心企业及其上、下游多家企业提供灵活运用的金融产品和服务的一种融资模式。对于核心企业的供应商和经销商而言，在传统的银行授信模式中，银行主要是基于财务报表衡量企业的独立信用风险，并通常要求资信状况欠佳的企业提供各类抵押或担保。区别于传统模式，新的供应链融资方案是指银行将核心企业的信用风险和它与供应商、经销商之间的关系黏度作为重要衡量指标，基于真实贸易背景及对应资金流为企业提供紧贴贸易周期的融资，从而最大程度地减免了抵押或担保要求。另外，供应链融资方案中的融资方式、期限、金额均可为供应商和经销商量身定制，较普通的短期贷款更灵活，更能符合企业的个性化需求。

供应链融资大致分为两种：一是供应商融资，即为核心企业的采购端提供融资；二是经销商融资，即为核心企业的销售端提供融资。一般而言，供应链融资涉及三方，即核心企业、供应商或经销商、供应链融资银行。一个成功的供应链融资方案必须使三方都能获益。例如，在供应商融资项目中，核心企业可以延迟对供应商的付款周期而不必担心两者之间的商业关系受损，供应商则可以享有稳定的流动资金支持而专注于生产供给；在经销商融资项目中，核心企业可以及时回笼销售收入并以融资为支柱持续扩大销售，经销商则可以不必受库存压力的困扰而专注于终端销售。成功实施供应链融资方案的关键在于三方的紧密配合，特别是核心企业相关采购、销售、财务、资金部门在整个实施过程中(包括方案设计阶段和实施阶段)所发挥的积极推进作用。

1. *核心企业全面受益*

对核心企业来说，实施供应链融资方案所带来的益处贯穿企业的各个部门。对于采购部门，供应商融资项目可以帮助核心企业取得最长赊账周期，在交货前融资方式下取得现金折扣，降低采购成本，增强供应渠道的忠诚度，减免其他结算方式产生的交易成本。对于销售部门，经销商融资项目可以为经销商提供常规赊账周期之外的额外流动资金支持，

提升其吸收库存的能力，为核心企业减免现金折扣，从而提高利润率，增强销售渠道的忠诚度。另外，凭借经销商融资项目下额度设置的灵活性，在销售旺季经销商可利用季节性增加额度更好地扩大销售。对于财务部门，经销商融资项目买断了应收账款风险，极大降低了企业应收账款，减免了企业因管理应收账款而产生的衍生成本，对应增加了企业现金流，提高了企业资产流动性，降低了企业自身融资需求，优化了企业的资产负债表(特别对于上市公司而言，经销商融资项目将带来积极的影响——良好的资产负债表有利于企业的信用评级，进而降低企业在资本市场的融资成本并且提振股价，使股东受益)。对于资金部门，通过供应商融资项目延迟对供应商的付款周期和通过经销商融资项目及时回笼销售收入，将最大程度地提高企业的资金周转率及资金使用效率，同时也将提升企业的资金收益。

综上所述，供应链融资方案的实施有助于加强核心企业与上、下游企业的黏度并增强企业的竞争力，在采购和销售两端成功实施供应链融资方案将是企业核心竞争力的重要组成部分。可以预见，在当前激烈的市场竞争中，率先实施供应链融资方案的企业将抢占先机，实施供应链融资方案的企业与停留在传统供应链管理模式上的企业在竞争力上的差距将被显著拉开。上、下游企业同样具备选择核心企业的权利，优质的供应链融资安排能够更好地留住优质的合作伙伴。

2. 上、下游同样得利

对供应商和经销商来说，加入供应链融资方案也是对企业可持续发展的有力保障。对于中小型经销商而言，加入由核心企业主推的供应链商融资项目显得尤其重要。首先，市场上有许多中小企业在现阶段还无法凭借自身实力或在没有可抵押资产的情况下取得银行贷款，不少中小企业被迫转而借取高利贷，这无异于饮鸩止渴。供应商融资项目提供了一个稳定的融资渠道且成本合理，有助于中小企业稳健发展，促进就业，更好地履行企业社会责任。其次，对于有银行支持的供应商而言，也应积极考虑加入核心企业主推的供应链融而方案，一则如果供应商高度依赖于核心企业，加入供应商融资项目将进一步提升其与核心企业的关系黏度，这在核心企业有其他同行供应商可选的情况下至关重要；二则有能力提供供应链融资方案的银行一般都有出众的产品和服务能力，因为供应链融资业务是一项对银行综合能力要求很高的业务，银行必须具备将前、中、后台高度整合的能力，另外由于其项目运行的特点，涉及的上、下游企业众多且遍布四方，这就要求银行具备在全国乃至全球范围内提供高度标准化的服务水准和能力。因此，成为这样一家银行的客户将有助于企业在获得稳定的融资渠道之余得到全方位的银行服务与支持，这对企业的长远发展裨益颇多。

正因为供应链融资业务的重要性和诸多优势，越来越多的物流企业正在尝试利用自身流动资金为其前、后端客户提供各式融资服务。虽然它们尝试扮演银行的角色，但无论在服务能力还是业务专业性方面都无法和银行相比。另外，还有越来越多的咨询类企业通过研发第三方供应链管理系统尝试提供增值服务，但因其系统在主流领先企业中渗透率较低，尚未形成气候。

值得一提的是，在供应链融资方案的具体实施过程中，由于许多行业领先企业早已拥有自己开发的涵盖采购、销售、财务、资金的企业管理系统或是安装了流行的企业资源系统(ERP)，供应链融资银行是否拥有电子(网上银行)平台以实现核心企业、供应商或经销商、银行三者之间的信息流实时无缝对接，是决定供应链融资方案实施效果的重要保障。通过供应链融资银行的电子(网上银行)平台与企业系统的全面对接实现高度自动化的供应链融

资管理，将帮助核心企业、供应商、经销商最大程度地减免后台人工操作，精简财务管理工作，从而节约成本。

在当前经济形势变幻莫测以及流动性在可预见的中短期内依然趋紧的背景下，如果企业还没有规划或加入供应链融资方案，那现在正是企业与银行或商业伙伴开始讨论相关话题的最佳时机。

复习思考题

一、判断题

1．供应链金融改变了过去银行对单一企业主体的授信模式，全方位地为链条上的“N”家企业提供融资服务，通过相关企业的职能分工与合作，实现整个供应链的不断增值。 (　　)

2．供应链金融不具有自偿性、封闭性、连续性的特点。 (　　)

3．开展供应链金融有利于促进金融与实业经济的有效互动。 (　　)

4．供应链金融只在泛珠三角部分地区得到开展。 (　　)

5．供应链金融有融资成本相对较高的缺点。 (　　)

6．供应链金融融资风险仍然较大。 (　　)

7．营销模式的多样化是供应链金融未来的发展趋势。 (　　)

二、选择题

1．供应链金融较传统银行融资的创新是(　　)。

A．对供应链成员的信贷准入评估不是孤立的

B．对供应链成员的融资严格局限在其与核心企业的交易活动

C．强调授信还款来源的自偿性，即引导销售收入直接用于偿还授信

D．扩大了客户范围

2．供应链金融的特点，概括而言，包括(　　)。

A．物流、信息流、资金流分开管理

B．参与主体多元化

C．具有自偿性、封闭性和连续性的特点

D．突破了传统的授信视角

3．发展供应链金融的意义(　　)。

A．有利于提升供应链的核心竞争能力

B．有利于弱化银行对中小企业本身的限制

C．有利于促进金融与实业经济的有效互动

D．有利于开辟新的利润来源

4．供应链金融目前的缺点概括而言，包括(　　)。

A．融资成本相对较高　　B．融资产品相对复杂

C．营销模式尚需改变　　D．融资风险仍然较大

5．当前供应链金融的发展趋势主要有(　　)。

A．服务范围的扩展化　　B．营销模式的多样化

C．技术导向的信息化　　D．融资模式的进一步整合与创新

三、名词解释

供应链金融　一站式供应链金融　物流银行　产业链金融　质押监管

四、简述题

1．如何理解供应链金融？

2．较传统银行融资，供应链金融有哪些创新？

3．结合具体企业，归纳供应链金融的类型。

4．与物流金融相比，供应链金融有哪些特点，意义如何？

5．简述供应链融资的作用。

6．分析供应链金融的优劣势，并提出创新思路。

7．结合供应链金融实践现状，预测供应链金融的发展趋势。

五、案例分析

冠鑫光电应收账款质押融资

冠鑫光电有限公司(以下简称冠鑫公司)是由台湾和立联合集团投资 6 000 万美元在苏州工业园区二区兴建的一家光电企业，公司的注册资本为 2 000 万美元，公司占地面积为 10 万平方米，于 2002 年 3 月注册，同年 7 月开始生产。公司主要生产和销售薄膜电晶体型液晶显示器(TFT-LCD)成品及相关零组件和背光模组、LCM 模组相关零组件及精密冲压零组件。目前，冠鑫公司已在苏州创造了新的产业价值链与业务模式。公司已于 2002 年 12 月通过 ISO 9001：2000 质量管理体系认证，并于 2004 年 12 月通过了 QS 9000 质量管理体系认证。

2004 年，中国银行江苏省银行为冠鑫公司提供了应收账款质押贷款业务。冠鑫公司上、下游企业均是强大的垄断企业，其在采购原材料时必须现货付款，而销售产品后，货款回收期较长(应收账款确认后的 4 个月才支付)。随着公司成长和生产规模扩大，应收账款已占公司总资产的 45%，公司面临着极大的资金短缺风险，严重制约了公司的进一步发展。中国银行江苏省银行详细了解到冠鑫公司的处境后，果断地为其提供了应收账款质押贷款业务，由第三方物流企业为该项贷款提供信用担保，帮助冠鑫公司解决了流动资金短缺瓶颈。

(资料来源：赵莉．供应链金融融资模式及案例分析[D]．济南：山东大学，2010.)

(1) 结合案例谈谈供应链金融的特点。

(2) 按照与各行业关系和与供应链上各部分的关系划分，本案例的供应链金融分别属于哪种类型的供应链金融？

(3) 结合案例谈谈应收账款融资模式适合什么样的企业，为什么？

第 4 章　物流金融与供应链金融的比较

【本章教学要点】

知识要点	掌握程度	相关知识
物流金融与供应链金融的联系	掌握	二者内在联系
物流金融与供应链金融的区别	掌握	6 点区别
物流金融与供应链金融应用存在的问题	理解	存在的问题分析
物流金融与供应链金融应用存在问题的解决对策	理解	问题的解决对策



厦门交行与中远物流、三宝钢铁的三方合作协议

中国远洋物流有限公司(以下简称中远物流)从 2003 年开始接触物流金融业务，全系统拥有监管业务 1 322 个，监管额度 432 亿元，实现监管收入 2 000 余万元。交通银行的供应链金融服务也已开展多年，并获得《首席财务官》杂志的“最佳供应链金融奖”。

2006 年 7 月 13 日，厦门交通银行(以下简称厦门交行)与中远物流、福建三宝钢铁有限公司(以下简称三宝钢铁)签订了一份质押仓单业务三方合作协议。据了解，此次银行、物流、企业三方合作的模式是三宝钢铁将钢材存放在中远物流的仓库，后者监管这些钢材，并向厦门交行出具“质押仓单”，厦门交行凭着这些仓单向三宝钢铁开立银行承兑汇票，用于企业采购原材料。与以往的银行与企业合作不同，银行引入了物流公司作为“中间商”。据厦门交行副行长黄炳龙介绍，银行将根据企业入库货物的总值，核定一个贷款额度，而物流公司所要负责的就是通过仓库管理软件监控这些货物的总量——货物有进有出，型号也在发生变化，但只要总值不变就可以。这样，银行控制了风险，物流公司得到了业务，企业得到了贷款，三方皆大欢喜。

(资料来源：http://fztb.mofcom.gov.cn/aarticle/g/shangwxw/200607/20060702644022.html.)

讨论题

(1) 根据案例谈谈供应链金融和物流金融服务分别由谁提供。

(2) 案例中，通过三方合作协议的签订，物流公司、银行、生产企业分别达到了什么目的？

(3) 根据案例谈谈物流金融和供应链金融的关系。

【内容摘要】

供应链金融是融资模式发展的新阶段，是对物流金融下融资的继承和发展。二者之间既有联系又有区别，只有充分认清二者的作用范围和运作机理，才能使二者各得其所，更好地服务社会经济活动，使其朝健康稳定的方向发展。本章对物流金融与供应链金融进行比较，得出其在参与主体与作用范围、运作机理与服务产品、服务对象、担保及保险、物流企业的作用等方面的不同，同时指出它们在应用中存在的问题，并给予了解决对策。

4.1 物流金融与供应链金融的联系与区别

物流金融与供应链金融都是近年来随着物流、供应链理论与实践发展应运而生的崭新的研究视角。两者之间既有联系，也有区别。

4.1.1 物流金融与供应链金融的联系

供应链金融是融资模式发展的新阶段，是对物流金融下融资的继承和发展。两者的共同点：均是基于传统金融产品和服务而进行的创新；均是针对真实的贸易背景开展的；均以融通资金为目的；均是整合物流、资金流与信息流的解决方案。

4.1.2　物流金融与供应链金融的区别

物流金融与供应链金融相比，两者的区别体现在以下几个方面。

1. 参与主体与作用范围

物流金融的参与主体一般是单个企业和为其提供服务的金融机构、第三方物流企业等，其作用范围也局限于单次或一段时间的物流过程。一般来说，第三方物流企业在物流金融业务中起着主导的作用，如图 4.1 所示。而供应链金融是比物流金融更广泛的概念，其参与主体是整个供应链和外部金融机构，也包括专业的物流服务提供商，甚至涉及投资者。其作用范围是整个供应链的交易与往来，是一个长期持续的协作过程，金融机构和核心企业在其中起着主导性作用，而第三方物流企业在其中扮演着中间人和代理商的角色，如图 4.2 所示。

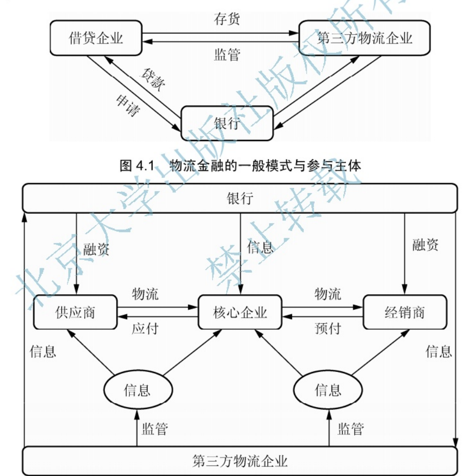


图 4.1　物流金融的一般模式与参与主体

图 4.2　供应链金融的一般模式与参与主体

2. 运作机理与服务产品

物流金融的操作是与物流过程相伴而生的，旨在解决物流过程中的资金问题，其产品的开发也是围绕着物流设施投融资、物流保险、物流结算等。而供应链金融是植根于整个供应链条的运作，旨在利用金融工具协调供应链上下游物流、资金流、信息流关系，实现整个供应链的资金平衡与绩效提升。从这个意义上来讲，供应链金融囊括了物流金融的内容。

3. 服务对象

物流金融是面向所有符合其准入条件的中小企业，不限规模、种类和地域等；而供应链金融是为供应链中的上、下游中小企业及供应链的核心企业提供融资服务。

4. 担保及风险

开展物流金融业务时，中小企业以其自有资源提供担保，融资活动的风险主要由贷款企业产生。供应链金融的担保以核心企业为主，或由核心企业负连带责任，其风险由核心企业及上、下游中小企业产生；供应链中的任何一个环节出现问题，将影响整个供应链的安全及贷款的顺利归还，因此操作风险较大。但是，金融机构的贷款收益也会因整条供应链的加入而随之增大。

5. 物流企业的作用

对于物流金融，物流企业作为融资活动的主要运作方，为贷款企业提供融资服务；供应链金融则以金融机构为主， 物流企业仅作为金融机构的辅助部门提供物流运作服务。

6. 异地金融机构的合作程度

在融资活动中，物流金融一般仅涉及贷款企业所在地的金融机构；对于供应链金融，由于上、下游企业及核心企业经营和生产的异地化趋势增强，因而涉及多个金融机构间的业务协作及信息共享，同时加大了监管难度。

4.2 物流金融与供应链金融应用存在的问题

物流金融与供应链金融的应用存在以下问题。

(1) 在融资业务之初，由于存在对两种融资方式的认识偏差，运作主体选择融资方式时易产生混淆。

(2) 中小商业银行因存在规模小、资金少等先天问题，在为中小企业提供物流金融和供应链金融服务时，其未能设计出符合自身特点的融资产品，无法充分满足中小企业多样化的融资需求。

(3) 贷款企业的融资方案均由金融机构和物流企业为其量身定做，由于物流金融、供应链金融在我国尚处于起步阶段，融资流程设计往往不完善。例如，金融机构在设计存货融资流程时，货物出、入库的物权控制在物流企业与贷款企业之间易出现混乱。

(4) 目前，供应链金融只面向国内企业进行服务，对于上、下游企业是国外公司的跨国供应链还未提出合适的融资方案。同时，供应链金融对供应链的种类及核心企业的要求较高，其业务大多只集中在钢铁、汽车、能源和电子等稳定的大型供应链中，对于临时组建或中小型供应链的融资涉足较少，并未实现真正意义上的面向中小企业的融资服务。

(5) 实际操作中，不同的融资对象产生不同的风险，运作主体对于各类风险的分析、规避和及时处置等工作并未到位，加上信息不对称、运作主体各方沟通不及时，易造成信息流、资金流、物流、仓单流阻塞。同时，两种融资方式的外部环境发展滞后，造成融资生态系统不稳定。

4.3　物流金融与供应链金融应用存在问题的解决对策

物流金融与供应链金融应用存在问题的解决对策包括以下几个方面。

(1) 在运作过程中若发现融资方式混淆，应采取相应的补救措施：对于误纳入供应链金融的贷款企业，金融机构应适当提高企业的风险敞口，增加抵押品或仓单数量，同时加强物流企业对贷款企业及其抵押物的监管；对于误纳入物流金融的贷款企业，若为供应链的上、下游企业，金融机构可及时引入核心企业对贷款企业进行信用担保，并相应增加融资金额；若为核心企业，可增加放贷金额，同时，引入上、下游企业，扩大客户群。

(2) 中小商业银行应根据自身特点开发与大型金融机构差异化的融资产品，以此适应中小企业融资多样性的需求，开拓广阔的市场空间。

(3) 设计融资流程和方案时，金融机构可将管理方法(如六西格玛方法)应用到物流金融及供应链金融的流程优化设计中，并建立顾客市场细分模型，以期提高运作主体的综合竞争能力及赢利水平。

(4) 金融机构应提高核心企业的准入条件，加强与物流企业合作，在与大型供应链合作的同时重点扶持中小型供应链，关注其经营状态和发展趋势，并开发相应的融资产品；同时，针对跨国供应链的特点，与大型物流企业及境外金融机构合作，提出相应的融资和质押品监管方案。

(5) 为扩大信息的采集半径，提高信息的准确性，运作主体应加强信息平台的建设，建立市场的前馈、反馈体系。对于可能产生的风险，设立风险等级，加强风险预警工作。例如，物流企业在质押品监管和交接过程中的风险，各运作主体应提出防范和规避策略。同时，运作主体应加强与保险公司、担保机构、法律机构、统计部门等相关机构的合作，保障融资活动的顺利进行，形成符合物流金融、供应链金融发展的稳定生态系统。

复习思考题

一、判断题

1．供应链金融只是物流金融的机械相加。　(　　)

2．物流金融与供应链金融均以融通资金为目的。　(　　)

3．物流金融与供应链金融相比参与主体与作用范围不同。　(　　)

4．物流金融的参与主体一般是单个企业和为其提供服务的金融机构、第三方物流企业等，其作用范围也局限于单次或一段时间的物流过程。　(　　)

5．供应链金融是植根于整个供应链条的运作，旨在利用金融工具协调供应链上下游物流、资金流、信息流的关系，实现整个供应链的资金平衡与绩效提升。　(　　)

二、选择题

1．物流金融与供应链金融的共同点有(　　)。

A．均是基于传统金融产品和服务而进行的创新

B．均是针对真实的贸易背景开展的

C．均以融通资金为目的

D．均是整合物流、资金流与信息流的解决方案。

2．物流金融与供应链金融的区别有(　　)。

A．参与主体与作用范围　　B．运作机理与服务产品

C．服务对象　　D．担保及风险

E．物流企业的作用　　F．异地金融机构的合作程度

3．物流金融与供应链金融在应用中存在的问题是(　　)。

A．由于存在对两种融资方式的认识偏差，运作主体选择融资方式时易产生混淆

B．中小商业银行未能设计出符合自身特点的融资产品，无法充分满足中小企业多样化的融资需求

C．物流金融、供应链金融在我国尚处于起步阶段，融资流程设计往往不完善

D．两种融资方式的外部环境发展滞后，造成融资生态系统不稳定

三、名词解释

参与主体　运作机理　服务对象

四、简述题

1．如何区分物流金融与供应链金融？

2．结合具体例子，比较物流金融与供应链金融异同。

3．简述物流金融与供应链金融的一般模式，并比较有什么不同。

4．举例分析物流金融与供应链金融在应用中存在的问题，并给出解决对策。

5．为了让物流金融与供应链金融充分发挥自己的作用，你有什么建议？

五、案例分析

中铁现代物流的物流金融服务及光大银行与中远物流的“阳光供应链”

2012 年 3 月，中铁现代物流科技股份有限公司(以下简称中铁现代物流)联合深发展等多家银行推出面向中小企业的“金融物流”服务产品，可以帮助广大中小企业凭借原材料、产成品、半成品等动产资源，得到银行的资金支持，为中小企业提供更多的商机。中铁现代物流推出的金融物流业务，是一种协助企业拓展融资渠道，降低融资成本，提高资本的使用效率，兼向融资企业提供担保、授信、结算等银行综合服务的创新模式，为有融资需求的企业提供物流一体化服务，将银行的资金流与企业的物流资产有效结合。

在金融物流业务中，由于第三方物流企业对中小企业的物流信息有着详细、动态的了解，第三方物流企业能够帮助金融机构及时获取中小企业内部的准确信息，并且能够在这些信息的基础上对中小企业的赢利水平和还款能力进行科学的判断，从而保证资金的安全性和收益性。第三方物流企业掌握的物流信息是其物流业务的副产品，因此银行获取中小企业信息的成本非常低。第三方物流企业作为金融物流服务商的介入使得银行与中小企业之间的交易成本大大降低，中小企业更容易获得银行资金支持。

目前，我国大多数第三方物流企业提供的物流服务仅局限在运输、仓储等传统的物流业务上，增值服务薄弱。将金融业与物流业结合在一起，进行业务创新，实现了资金流、物流和信息流的更好结合。金融物流与现有传统业务结合发展，很大程度上提高了市场吸引力，成为很多客户选择第三方物流作为合作伙伴的重要因素。

当前传统物流市场竞争日趋激烈，行业利润空间大幅“缩水”。对此，中铁现代物流表示，为客户提供金融物流服务已逐渐成为物流增值服务的重要项目。站在“大物流”角度，充分认识金融物流的重要性，中铁现代物流正在实现由竞标型业务向战略合作型业务的转变。金融物流业务发展空间极大，就像魔方积木，不同的模块稍加变动再加组合就可无限延展，无限创新。

同时，金融物流将供应链上相邻的企业紧密联系起来，使金融物流服务的受众范围得到了扩展。实力较弱的企业可通过与上、下游强势企业以捆绑的方式来实现联合融资。这样一方面降低了金融物流的运作风险；另一方面也帮助整个供应链打通了资金瓶颈，保障整个链条的良性运转。

目前，包括深发展在内的一些内地银行，已逐步向企业开展金融物流供应链融资服务。这种金融服务着眼于某一产业链，提供流动资金解决中小企业融资成本和盘活物流供应链，将帮助中小企业突破资金链紧张的“死穴”。同时，随着银行资金的流动，企业的上、中、下游将同时得到监管，这将提高资金流通速率。

中国光大银行(以下简称光大银行)与中远物流于 2007 年下半年正式开展“阳光供应链”业务合作。双方通过签订总对总合作协议，发挥各自优势，重点在银行业务中的存货(动产)质押授信、买方信贷、开证监管等方面开展全国性的业务合作。

在“阳光供应链”具体业务的运作上，中远物流主要发挥第三方监管作用。例如，存货(动产)质押授信业务，光大银行在向客户提供授信及其他金融服务时，涉及货物的仓储保管和监管时，在符合相关规定的前提下，该行将以上货物委托中远物流进行保管和监管。中远物流则通过制定有关责任制度和操作办法，确保其质押商品的安全和完好。此外，当光大银行对无力偿还融资的客户的质押商品进行处置时，中远物流给予必要的帮助。同时，在合作中，中远物流协调其客户优先通过光大银行办理融资业务，并协助光大在货物价值评估、货物质量鉴定、货物行业背景分析等方面提出专业性意见。

对于银行而言，供应链整体信用要比产业链上单个企业信用要强，银行提供的利率与贷款成数乃是随着生产阶段而变动，并随着授信风险而调整。例如，订单阶段，因不确定性较高，利率较高，可贷款成数较低，但随着生产流程的进行，授信风险随之降低，利率调降，贷款成数调升。因此，风险与收益相互配合，完全符合银行的风险控管与照顾客户的

融资需求。并且，由于供应链管理与金融的结合，产生许多跨行业的服务产品，相应地也就产生了对许多新金融工具的需求，如国内信用证、网上支付等，为银行增加中间业务收入提供了非常大的商机。

(资料来源：http://info.10000link.com/newsdetail.aspx?doc=2012030290033.)

(1) 简述物流金融和供应链金融服务的主要提供者各是谁以及由其提供这些服务的原因。

(2) 第三方物流公司在物流金融和供应链金融中各起什么作用？

(3) 简述物流金融与供应链金融的联系与区别。

理　论　篇

◆ 第 5 章　物流与供应链金融和经济发展的关系

◆ 第 6 章　物流与金融市场

◆ 第 7 章　物流与金融相关市场

第 5 章　物流与供应链金融和经济发展的关系

【本章教学要点】

知识要点	掌握程度	相关知识
传统金融市场对商品流通的增值	了解	传统金融市场对商品流通的增值机理
现代物流对商品流通的增值	了解	现代物流在经济增长中的基础保障作用、现代物流对经济增长的促进作用
物流企业开展物流金融业务的可行性	理解	如何进行物流企业开展物流金融业务的可行性分析
物流金融对经济发展的带动作用及实证分析	理解	国外案例、国内案例
物流金融促进供应链一体化的集成及困难	理解	供应链集成的复杂性、整合和协同、提高供应链的柔性



厦门建设银行物流融资中心于2009年挂牌成立

2009年10月，厦门建设银行(以下简称厦门建行)在该行象屿支行举行了中国建设银行厦门市分行物流融资中心(以下简称厦门建行物流融资中心)挂牌仪式，同时在现场还与厦门市物流协会、中远物流等单位签订合作协议。

物流业如今是厦门市三大支柱性服务产业之一。在市委员会、市政府的正确领导下，经过10余年的发展，厦门市物流业取得了长足进步，并处于高速发展阶段。一大批传统的运输、仓储、货代、贸易、商业流通企业等开始向现代物流服务型企业转变。一批专业的第三方物流服务企业如雨后春笋般涌现。

到2009年，厦门从事物流相关经营的企业约5 000家，其中具有一定经营规模的有200多家，一大批国内外的知名物流企业，如马士基航运公司、伯灵顿全球货运物流有限公司、联邦快递集团、TNT快递公司、大通物流、中远物流、中国海运集团、中国外运股份有限公司、港中旅华贸国际物流股份有限公司等纷纷落户厦门，现代物流业成为厦门城市经济发展新的增长点，并与城市经济形成了快速互动发展。2008年，厦门的物流业增加值为108亿元，对GDP的贡献率已经达到6.9%。2009年上半年福建省沿海港口的货物吞吐量累计达1.5亿吨，其中厦门港货物吞吐量为4 979千万吨，所占比例高达33%。现代物流业不仅拉动了厦门市的经济增长，优化了产业结构，而且对建设海峡西岸重要中心城市的发展目标具有重大现实意义。

厦门建行物流融资中心成立后，旨在为厦门市广大物流企业带来更好的综合性金融服务。并根据现代物流、商务营运等产业特点，积极开发仓单质押、动产质押等适合物流企业客户特点的信贷产品，有效地解决厦门中小贸易企业、出口加工企业、进料加工企业因缺少固定资产而出现的融资难、担保难的问题，进一步吸引广大客户选择厦门的物流供应商，增强厦门港口物流企业对物资流、资金流的综合增值服务能力和吸引力。

随着物流业的发展和壮大，客观上需要银行提供专门针对物流企业更强、更好的金融服务，厦门建行物流融资中心正好顺应经济发展的客观要求，填补了这一空白。因此，从这一意义上说，厦门建行物流融资中心的成立，既是厦门市过去物流经济快速发展的客观结果，也是厦门市物流经济实现更加快速、健康发展的必然要求，是厦门银行资金与企业的物流有机结合，破解大多数中小企业因缺少固定资产而出现的融资难、担保难问题的良方。对缓解物流行业中小企业融资难，改善厦门物流行业中小企业融资环境，促进物流中小企业健康发展具有重要意义。

(资料来源：http://www.xm.gov.cn/zwgk/bmxx/kxjsj/gzdt/200910/t20091016_322731.htm.)

讨论题

(1) 厦门市的物流企业对厦门经济发展起到了怎样的作用？

(2) 谈谈厦门建行物流融资中心成立的意义。

(3) 根据案例，说说物流金融与经济发展的关系。

【内容摘要】

现代物流对商品流通的增值作用不仅表现在支持经济的增长和发展，而且还体现在刺激经济的增长和发展，推动着经济的增长和发展。其中物流与供应链金融对商品流通的增

值：一是通过推动金融要素促进经济发展；二是通过提高各要素效率来促进经济发展。本章从经济学角度对物流金融与经济发展的关系进行理论分析，并结合实证分析，以阐述物流金融与经济发展的关系。

5.1　经济学对商品流通的增值解释

5.1.1　传统金融市场对商品流通的增值

传统金融市场是一个大系统，其中票据市场和资本市场为商品流通做出了较大贡献。

票据市场指的是在商品交易和资金往来过程中产生的以汇票、本票和支票的发行、担保、承兑、贴现、转贴现、再贴现实现短期资金融通的市场。这个市场按票据发行主体划分，有银行票据市场、商业票据市场；按资金属性划分，有商业票据市场和融资票据市场；按交易方式划分，有票据发行市场、票据承兑市场和票据贴现市场。票据融资是在商品和劳动交易中以双方的延付行为为基础衍生的信用形式，是双方在平等、自愿、互利的条件下提供融资与融物的直接信用。这种信用行为以及由此而创造出来的融资工具，逐渐成为一种规范的交易对象和一套公共规则，并演化为一种特定形态的市场融资制度。在这个市场中，期限短、数额小、交易灵活、参与者众多、风险易于控制等资金融通的特点帮助企业达成交易，实现了商品的价值和增值。

资本市场主要分为股票市场和债券市场。股票市场是专门对股票进行公开交易的市场，包括股票的发行和转让。股票是由股份公司发行的权益凭证，代表持有者对公司资产和收益的剩余要求权，持有人可以按公司的分红政策定期或不定期地取得红利收入。发行股票可以帮助公司筹集资金，却并不意味着有债务负担。专门对债券进行交易的市场称为债券市场。债券是一种资金借贷的证书，其中包括债务的面额、期限、债务证书的发行人、利率、利息支付方式等内容。当银行的信贷资金不能满足生产及物流企业的资金需求时，可通过资本市场发行有价债券筹集资金，以扩大生产和加速资源合理流动。

按照马克思的价值论，有物的运动就必然会引发作为等价物的“货币”的运动。随着我国物流产业的发展、壮大，必然会产生对信贷资金的需求。在整个物的流动过程中，作为等价物的资金也必然在运动，因此与物流相适应的资金流或者说金融流也就成为金融机构介入物流产业的切入点，在物流产业的基础上形成“物流金融”。

5.1.2　现代物流对商品流通的增值

现代物流对商品流通的增值的作用表现在以下两个方面：一方面，如果物流能够适应经济发展的需要，物流对经济的作用主要体现在支持经济的增长和发展，如果不能适应经济发展的需要，将对经济发展起阻碍作用，也就是说，以阻碍经济发展的消极方式来显示其在经济发展中的作用；另一方面，物流在商品流通的增值中的作用不仅表现在支持经济的增长和发展，而且还体现在刺激经济的增长和发展，推动着经济的增长和发展。

1. 现代物流在经济增长中的基础保障作用

物流发展对经济增长的基础性作用表现在物流的发展为经济的增长提供保障，是经济增长的前提条件，经济的增长与发展是以物流的发展为基础的，物流对经济增长起着支撑的

作用。现代物流对经济增长的基础则可以通过经济增长理论对其进行解释。

根据经济增长理论：社会专业分工是经济增长的基本动力之一，从早期亚当·斯密(Adam Smith)提出增长的动力为劳动分工、资本积累和技术进步等，这些经济增长理论虽然在研究内容上有很大区别，但却存在一个共同点，即都认为社会分工是带来经济增长的一个主要源泉。而物流的发展是社会专业分工得以实现的前提，能够保证社会专业化分工的正常进行。社会专业化在不同地区的分工，必然带来货物在空间的位移。专业化分工越高，货物的集散在规模上就越大，在空间上就越广，而物流的作用被解释为克服需求和供给之间的实践性、空间性距离的过程，因此可以说只有完善的物流系统，才能够保证社会专业化分工的实际进行，才能保证货物在空间上的有效配置，从而带来经济增长。

物流对经济增长的基础性作用，可以描述为物流是社会经济的主要纽带。社会化大生产是一个复杂的过程，由于社会专业化分工的出现，使得生产、分配、交换和消费在一个极其广大的空间进行，并且同样可能存在时间的差异性，只有依靠物流这一纽带，才能将整个复杂过程的各个环节连接起来，使社会化大生产得以实现。

在社会化大生产中，生产过程完成有形产品的物质实体，然后通过分配、交换，将这些物质实体送达消费者手中，并通过消费使得价值得以实现。生产、分配、交换、消费构成了人类经济循环的一个完整过程，物质资料的生产是这一经济循环的前提，是其得以形成的基础。消费则使生产创造的价值得以实现，它既是生产的最终目的，也反过来促进生产的发展，而分配和交换则将生产与消费统一起来，对生产与消费的发展都发挥着巨大的作用，而分配和交换得以实现的前提是必须有比较完善的物流系统。因此，一方面物流系统将各物质资料生产部门的企业联系起来，在它们之间转移原材料和半成品，使实体产品的生产能够实际地进行；另一方面将物质资料生产部门生产的最终消费品通过各种渠道与方式送到消费者手中，使其价值得以实现。从经济社会的空间看，只有通过物流这一纽带，才能把能源、原料产地和工厂、油田和工厂、工厂和市场、城市和乡村、沿海和内陆、国内和国外等连接起来从功能上看，只有通过物流这一纽带，才能把生产、分配、交换和消费者几个环节有机地结合起来。因此，完善的物流网络体系是保证社会专业化分工得以实现的前提，物流的发展对经济增长的快速发展起到前提保障的基础性作用。

2. 现代物流对经济增长的促进作用

物流除了对经济增长起支撑作用以外，物流的快速发展即从传统物流向现代物流快速转化过程中，还可以刺激经济的进一步增长和发展。现代物流对经济增长的促进作用，同样可以利用相应的经济增长理论对其可能的原因进行解释，主要表现在以下几个方面。

(1) 现代物流的本质是社会分工发展的产物，同时现代物流的发展又促进了分工的进一步深化，从而进一步促进经济的增长。

(2) 现代物流的发展促进了现代化大工业的发展。现代物流的发展对现代化大工业的促进作用，实际上是现代物流使社会分工不断深化所带来的结果。现代化大工业的出现以大量耗用矿物能源的制造业为主体，以分工、集中生产和规模化生产为特征。它依赖物流远距离地运入大量原材料，又依赖物流远距离地运出大量半成品、成品。从历史上看，现代化大工业的出现，是由当地物流体系的性能改进和完善达到一定程度所带动的。如果没有相对于当时历史阶段而言是便捷的、网络化的、高效的和其费用能够为经济社会所承受的物流网络体系的建立，集中生产所能覆盖的空间就要受到限制，社会分工的程度也要受到

限制，规模生产就无法实现，那么，就不能带动现代化工业的出现。

(3) 现代流的发展加快了全球经济一体化的进程。现代物流对经济一体化的促进作用，是在全球经济一体化过程中，现代物流对经济增长的促进作用的重要体现，也是现代物流促进社会化分工在全球范围内不断发展、不断深化的结果。

(4) 现代物流的发展可以改善投资环境，促进地区招商引资和外资的流入。经济增长理论中也指出，投资也是经济增长的一个可能源泉。除了劳动分工，亚当·斯密还认为经济增长的一个动力是资本积累，马克思也认为资本积累和提高生产要素产出率为经济增长的动力，后来到现代经济增长理论的“哈罗德-多马”模型对储蓄的研究，都认为资本积累为经济增长的一个源泉，但是资本积累不是目的，也不能直接导致生产的扩大，只有将资本积累转化为投资，才能进一步带来经济的增长。

(5) 现代物流的发展对社会人力资本投资产生重大影响。投资对经济的影响，一方面表现为实物投资对经济增长的影响，另一方面为人力资本投入对经济增长的影响。现代物流不仅是技术密集的产业，还是劳动密集的产业，大量的劳动特别是最后一公里的“末端服务”都要靠人力来完成。因此，现代物流的发展影响社会人力资本的投入，通过充分利用社会上的人力资本，对经济增长产生一定的促进作用。

5.2　物流金融与经济发展的理论分析

5.2.1　物流企业开展物流金融业务的可行性

1. 物流企业给客户提供金融担保服务可以成为一项物流增值服务的项目

对于中小型企业来说，由于还没有与金融机构建立良好的关系，银行记录中对于它们的信誉等级无法评估。但是，物流企业通过库存管理和配送管理，可以掌握库存的变动，掌握充分的客户信息，在融资活动中处于特殊的地位，对库存物品的规格型号、质量、原价和净值、销售区域、承销商等情况都非常了解，由物流供应商作为担保方进行操作，进行仓单质押业务是可行的。例如，在取货时，物流企业先将一部分钱付给供应商，一部分仓单质押，货到收款后再一并结清。这样既可以消除厂商资金积压的困扰，又可以让买家、卖家两头放心。资金可由银行提供，如果物流企业自有资金充足的话也可由物流企业全部垫资。

物流企业开展物流金融服务，不仅可以减少客户交易成本，对金融机构而言则降低了信息不对称产生的风险，成为客户与金融机构的“勃结剂”，而且成为物流企业的重要的业务模式。在沿海经济发达地区的物流企业与金融机构已经广泛地开展了这项业务。在国外市场，中小企业正是 UPS 模式最大的受益者，物流企业为中小企业提供金融服务的优势决定了其将是今后发展的一大趋势。

2. 环球供应链时代的生存之道

供应链管理的崛起，正在改写当今世界的商业运作方式，物流及相关行业正面临着历史性的商业机会。

经济全球化、网络化、专业化的发展趋势，把所有企业都变成“全球制造、全球销售”这个庞大网络上的一个个节点。在这个“全球供应”的时代，唯有那些贯通了上、下游产

业，连通了国内外市场的企业，才有望赢得全球供应链上的相对定价能力，获取成功。通过物流优化管理，可实现资源的优化配置，使信息产业的现代憧憬完全落地，使高效的电子商务从可能变成现实。现代物流强调以最佳的配送方式、最短的配送时间、最高的配送效率、最安全的配送保障和最低的配送成本实现商品的流通。这就要求金融业能够及时适应物流业的经营管理模式，根据物流业的资金特点提供与之匹配的资金服务。已在中国成功实现本土化的诺基亚公司、国际商业机器公司(IBM)、宝洁公司等企业，在进入中国市场的同时，其国内的金融服务也随之而来。因此，中国的金融业必须对现代物流业的全球化给予充分的认识和积极的配合，提高金融服务质量，保证自己拥有真正创造利润的市场，扩张资本运用领域，增强竞争能力。

3. 物流金融让现代物流业与金融业共同创新

物流和金融两者相互促进、共同发展、互为商机。这一点已经为国际上成功运用物流金融的案例所证明。一是从以物流为主走向金融的模式。例如，UPS 在国外收购一家银行，配合强大的物流来发展物流金融。二是从以金融为主走向结合物流的模式。所以，在金融为物流提供商机的同时，物流也为金融产业创造了不可多得的商机。

(1) 物流企业与金融业结合，创造了一个跨行业、相互交叉发展的新的业务空间，为各自走出同质化经营，转向差异化经营提供了可能。金融业面临同质化经营的困惑，如何差异化经营、寻找新的发展空间是金融业的目标。物流金融业务的发展为金融业提供了新的业务方向。

(2) 物流金融为创新的金融产品提供了销售的平台。结合物流业的运营特点，金融可以创新出许多金融产品，通过物流市场推向使用客户，其主线可以通过票据化的管理，进行抵、质押融资开发相应的融资产品；以物流相适应的资金流及应收款为主线，开发相应的金融产品。而对物流、资金流中资源的充分利用，商业银行、信托投资公司甚至投资银行均有很大的创新产品的商机。同样为了降低与分散这些融资产品的经营风险，也为保险公司的创新产品创造了商业机会。

(3) 物流金融的发展为银行完善现代结算支付工具，提高中间业务收入创造了机会。由于供应链管理与金融的结合，产生许多跨行业的服务产品，就有许多新的结算支付工具需求的产生，如国内信用证、网上支付等，而这些支付工具的应用为银行增加中间业务收入提供了非常大的商机。

(4) 在发展物流金融的同时，为银行开发了新的客户群体。物流业是经济活动的综合体，只要有物的流动，就会有物流服务存在。供应链服务涉及上游、下游的众多企业，是多产业、多领域的有机融合体，其客户市场是非常完整的、可选择的市场，对银行甚至金融业来说，是很好的目标客户群体。通过物流金融，可以充分利用物流资源，开拓培育金融业的优质客户。

(5) 物流金融可为银行理财服务，提供特有的优势。银行理财的对象就是现金流，即有时间差的现金流。而物流业在物资流动的同时，也随时掌握着资金流的信息。物流金融可以利用信息的优势，与银行资金管理创造增值的长处结合起来，在提高物流企业物流效率的同时，提高物流企业及服务使用者的资金效率，为企业提供理财方案，形成高效的资金管理机制，达到多赢的局面。

5.2.2　物流与金融结合的必然性及前提条件

1. 物流金融是跨行业资本合作的桥梁

目前，大多数物流商将物流的重点放在仓储、配送和电子网络上，认为这 3 个环节是保证物流得以完成的重要步骤，而忽视了供应链的一个重要环节——资金流。物流行业在发展的进程中存在的一个令人忧心的现象，即大量的资金已经离开了企业在身体外循环，这种现象集中表现为供给偏离需求。对于卡车运输、货运代理和一般传统物流服务而言，激烈的竞争使利润率下降到平均只有 2%左右，已没有进一步提高的可能性，而对于供应链末端的金融服来说，由于涉足企业少，目前还有广大空间。

1) 物流金融的提出，能够从真正意义上实现物流与资金流的良性循环

(1) 可以降低银行风险。从目前物流的发展趋势来看，物流企业越来越多地介入到客户的供应链管理当中，因而往往对于买卖双方的经营状况和资信程度都有相当深入的了解。因此，在进行信用评估时不仅手续较银行更为简捷方便，而且其风险也能够得到有效的降低。此外，物流银行业务的主要风险来自于买卖双方对银行的合谋性欺骗，一旦银行在信用评估时出现失误，就很可能陷入“财货两空”的境地。而在物流金融中，由于货物一直在物流企业手中，这一风险显然已经得到极大的降低。

(2) 融资快速方便。物流客户通常在其产品装箱(柜)的同时就能够凭提单获得物流企业预付的货款，物流运输和融资业务的办理是同时并行的。而物流银行一般必须在货物装运完毕后再凭相应单据向银行要求预付货款。比较而言，显然前者更为简捷方便。

(3) 货物易于变现。在物流银行业务中，有时为了实现债权，需要处理货物的是金融机构，而在物流金融中则为物流企业。金融机构一般没有从事商品贸易的工作经验，与商品市场也缺乏必要的沟通和联系，因此在货物变现时常常会遇到很多困难。而物流企业，尤其是一些专业化程度很高的物流企业，对于所运输的货物市场却会有相当深入的了解，而且由于长期合作的关系，与该行业内部的供应商和销售商往往有着千丝万缕的联系，因此在货物变现时能够享受到诸多的便利。

2) 物流金融为物流和金融业的双赢发展架起了桥梁

物流金融是物流产业资本高度发达以后产生的对金融资本的迫切需求，是一种以物流产业资本为主导的兼并性需求。而只有在物流产业资本不够发达的时候，才会孕育出“物流银行”这种以金融资本为主导的中间业态。所以，在我国新兴的物流银行正是物流产业资本欠发达情况下的一种中间形式。物流产业资本对金融资本的需求并不是体现在对大型金融机构的需求，而是对能够服务于广大中小企业，特别是进出口企业的中小金融机构的需求，并将其转化为物流企业的一个职能部门。这种融合能够使中小金融机构真正地为中小企业服务，切实解决中小企业融资难问题。

2. 金融体系各方面的相关准备

1) 金融业务的创新准备

物流金融实务的发展需要金融业不断在物流结算业务、融资业务、物流金融技术支持业务、客户服务业务和政策资源等方面给予相应的匹配。不能再是过去的老套路，而必须有一套为物流金融的发展所做的创新准备。例如，存款、贷款、结算等方式上的创新，使得客户在同一个账户下可以很灵活地调度资金，也使得企业运用资金更加便利。金融业务

可以根据企业的需要，为企业提供量身定做的各项新型业务，从而推动现代物流业在“以人为本”“以客户为中心”的思想下，最大限度地满足客户的各种需求。新经济的到来强化了信息技术在各个领域的作用，金融服务与物流企业的成功融合，离不开信息的通畅。这种信息沟通首先是以对物流进行全面信息处理为前提的，只有根据物流的流程状况，确定物流配送各个环节的资金成本，并对物流技术和服务过程进行全面分析，才可能对物流企业资金进行科学分类和管理。其次，银行资金系统要尽快建立市场反馈体系，充分认识物流资金流动特性，及时监督和支持物流企业所用资金，减少资金投入盲目性，避免市场物资库存积压造成不必要的浪费。

2) 金融工具的创新准备

目前，物流结算技术陈旧制约着物流业生产效率的进一步提升。我国金融系统在提供便捷的结算服务时，金融工具的不断创新将极大地推动物流业的现代化进程。现代金融工具借助银行网络，不断创新各种结算方式与凭证。例如，由银行结算的 POS 信用卡、互联网结算提供的电子货币和网络通信使信息沟通更加便利。金融结算现代化为企业之间商品流通减少了中间环节，进而降低了成本，使企业开发的产品与顾客需求更加一致。

物流企业的网络化发展及其对资金信息的实时控制，依赖于银行业为其提供完善的资金结算平台和便利的资金结算服务，从而保证物流、信息流和资金流的高效、统一。物流企业在日常经营中多是采用汇兑、银行托收、汇票承兑、信用证等结算工具，这无形中增加了银行资金结算、资金查询、票据承兑等中间业务。同时，物流企业的主要收入为仓储收入、集装箱转运收入、配送业务收入、货运代理和进出口代理业务收入及信息服务收入，银行可以利用自身的资金管理优势，为企业提供存款组合、理想的理财方案。这就使银行在促进物流企业发展的同时，获得大量的沉淀资金，获取大量理财收入。

3) 金融制度及管理模式的创新准备

在 WTO 体系下，中国的金融业需要向更加开放、更加规范化方向发展。金融主体将走向多元化，金融服务意识应进一步加强，金融机构之间的竞争会更加激烈。与此同时，中国人民银行对金融的管理也应更加科学化、规范化。因此，金融体制必将发生深刻的变革，这种变革又必将带来更加适合竞争与发展的新型金融管理模式，这种新型的金融体制和管理模式必然会为物流业的发展创造更加良好的服务环境，提供更加新型的服务技术，开辟更加多样化的服务渠道，从而使物流业选择资金的空间更加广阔。

良好高效的金融市场应该是成本低廉、资金透明度高、管理规范、运行稳健的市场。要实现资金的高效运作，必须实现资金安全。为了保证资金安全，银行必须加大对金融资金运作的监管，防范企业风险，监督企业，加强内部核算，科学而合理地组织资金资源的分配与使用。在物流的筹资过程中，企业应有效利用货币市场和资本市场筹集资本，合理安排资金组织货源和生产；在经营管理过程中，应加强内部核算，突出成本与效率的关系，降低物流材料耗费及库存配送费用；在销售环节中，应加快资金货币回笼、现零资金运营的科学营销。

金融对物流的监督机制是与其激励机制相辅相成的。金融体系在要求企业完善内部核算机制的同时，也激励物流业不断创新企业内部运行机制，通过减少库存和物资占压等手段，加速企业资金周转，降低占压资金成本，从而提高企业的资金财务管理水平，增强市场竞争力。

3. 物流业各方面的相关准备

1) 宏观政策的支持

政府主管部门在发展现代物流的问题上要有一个明确的发展战略。首先，要建立健全各项政策，努力帮助物流业协调好与其相关行业和部门的关系，创造现代物流发展的宏观环境，同时培育和发展物流市场，鼓励竞争，支持企业联合竞争是激活物流市场、提高物流企业经营水平最为有效的方式。但同时也应该看到，物流市场的准入条件及物流服务产品的技术含量相对较低，企业之间容易产生过度竞争。因此，适当提高市场准入条件，严格行业服务标准，有利于维持正常的市场秩序。其次，要重点培育一批具有一定资金实力和技术实力，并已形成比较广泛的物流网络的现代物流企业，使它们成为我国发展现代物流事业的旗手，推动我国现代物流行业水平的提高。

2) 物流信息化的变革准备

20 世纪 90 年代以来，全球化经济、网络化经济发展迅猛，世界正步入电子时代。在新形势下，企业的竞争更加激烈，各行各业都面临整合经济资源、降低成本、加快速度的问题。企业在进行“适时生产”(just in time manufacturing)的革命后，当今社会要求企业必须以高效、准确、安全的方式运送货物并及时获得款项，这是现代物流管理思想中服务7R(right，合适的)原则，即把合适的产品，在合适的时间，以合适的方式，合适的价格，合适的数量，送到合适的地方，并得到及时支付。这种要求带来新挑战和新机遇，也要求物流业全面做好信息化的准备与支持。

5.2.3　物流金融对经济发展的带动作用

1. 物流金融活化金融要素促进经济发展

金融体系发展使得可投入的资本量增加，从而为经济发展提供了递增的资本支持。物流企业的资金来源主要包括内源融资和外源融资两个渠道，其中内源融资主要是指企业的自有资金和在生产经营过程中的资金积累部分；外源融资即企业的外部资金来源部分，主要包括直接融资和间接融资两类方式。

在经济发展的过程中，金融体系不但能够通过自身发展促使可能消费(或可能储蓄)转化为实际储蓄，从而提高储蓄率并以此扩大资本的投入量。其次，传统的中介范式正在发生变化，它在允许投资人和企业参与到市场方面扮演了关键角色，并同时保证了更多的储蓄向投资的转化，以保证物流企业融资的源泉。

例如，在物流资本市场上，市场提供了买卖标准证券的机会，而中介能够根据单个投资人或企业的需要定制证券。一方面，市场需要一定数量的流动性吸引交易者，这样的结果是证券必须标准化以方便不同市场参与者的交易；另一方面，中介能够根据特定的客户和特定的需要设计证券，而市场却不能。从这种意义上讲，中介为投资者参与到金融市场中提供了定制的服务，使更多投资者投资增加，加快了储蓄向投资的转化。

从上面分析可以看出，物流金融在允许投资人和企业参与到市场方面扮演了关键的角色，作为中介增加了金融市场的流动性，保证了经济社会中投资量的增大。

2. 物流金融通过提高各要素效率促进经济发展

在现代经济增长中，有大约一半是因为要素效率的提高引致的。物流金融在促使要素

效率提高的过程中有时是独立作用的，有时又是与其他因素结合在一起共同作用的。

(1) 物流金融通过改进投融资效率促进经济发展。

经济发展不仅要有资本投入量的提高，还要注重投入资本效率的高低。金融体系通过改进投融资效率，从而影响经济实体的产出结果。

任何金融交易都涉及时间，因此，当交易各方进行交易时，任何金融交易都必须建立某种关系。例如，一家企业出售债券给投资者，投资者就会变成企业的利益相关者，但这是一种相当松散的关系。市场上存在大量的投资者，他们可以在任何时间出售他们的债券，因此，他们几乎没有积极性监督企业，企业也没有积极性接触他们。另一方面，如果企业从银行获得一笔贷款，那么一种不同的关系会建立起来。它是一种一对一的关系，并且更可能是一种长期关系。它也可能是一种多维关系，因为银行可以提供许多不同的服务给企业，这就给银行一个搜集有关企业信息的机会。相对于市场而言，对一个长期、多维且一对一的关系条件下的合同的再谈判要比针对一个市场关系的再谈判更容易些。因此，所获得的效率也更快，风险也降低了，同时还打破了社会的、场所的和空间的间隔。这一结果就是，冗繁的中间环节减少了，流通加快了，经济得到了高速、有效和良性的发展。

(2) 物流金融通过对技术进步的贡献促进经济发展。

科技发展日新月异，技术进步是生产率提高最主要的动力。一般说来，投资者对传统的产业均不抱看好或看涨的心态，从而影响了相互间信息的对称流通。在这种情形下，物流金融扮演的中介化融资具有了优势。一方面，现代物流是一个以供应链一体化为核心的社会大系统，涉及社会经济生活的多个方面，涵盖了运输业、邮政业、仓储业、装配业、流通加工业、电子通信业等物流相关产业及很多前景良好的重大工程、重大投资；而物流企业本身对原有的运输工具、技术装备等的更新要求带来较大的信贷需求，扩大了银行业的信贷投向。另一方面，银行作为资金流动的枢纽，在同物流企业建立长期稳定业务关系的同时，还可以提供延伸服务，拓展与物流企业相联系的上、下游优质企业，使得生产厂商、物流企业、零售商或最终消费者资金流在银行体系内部实现良性循环，实现供应链、需求链和价值链的有机结合和有效运转。物流金融的优势在于信息的获取比较经济，当这种授权运作良好时，能够带来相当大的节约，从而减少了社会总成本。

(3) 物流金融通过中间业务和信息化进行金融创新，以优化资源配置促进经济发展。

资源配置是推动生产率提高的重要外部因素，而物流金融的一个重要功能就是资源的优化配置。

现代国际银行业的发展趋势是，中间业务收入已经成为银行收益的主要来源，存贷款利差收入只占银行收益的很小比例。而在我国，由于国有银行体制改革尚未完成，监管模式、监管效率相对落后，所以中间业务收入在我国银行收益中所占的比重较小，这就极大地限制了国内银行同外资银行的竞争能力。然而物流企业的网络化发展及其对资金信息的实时控制，依赖于银行机构为其提供完善的资金结算平台和便利的资金结算服务，以保证物流、商流、信息流和资金流的高效与统一，从而完成资金流的归集。

5.3　物流金融推动经济发展的实证分析

5.3.1　国外物流金融推动经济发展的实证

UPS 由创始人吉姆·卡塞(Jim Casey)于 1907 年 8 月 28 日在美国华盛顿州西雅图成立，

后总部迁至亚特兰大，起初命名为美国信使公司(American Messenger Company)，经过近百年的不断发展，UPS 成为世界上最大的包裹快递公司和专业化运输及物流服务的全球顶尖供应商。自 20 世纪 90 年代以来，UPS 的发展动向在业界备受瞩目，主要原因是独具匠心的供应链解决方案(supply chain solutions)。供应链解决方案是一个流线型组织，能够提供货物配送、全球货运、金融服务、邮件包裹服务和业务拓展咨询等一系列服务方案，从而真正实现货物流、信息流和资金流的“三流合一”。在该方案的形成过程中，物流金融模式的引入堪称典范。就目前发展情况看，UPS 和其他国际型物流公司(如全球最大的船运公司马士基航运公司)的第一位利润来源均为物流金融服务。

1. UPS 物流金融的引入阶段

UPS 的物流金融在世界各地受到了广泛的赞誉。但是，物流金融的引入并非一蹴而就，UPS 花了 10 余年的时间，分两个阶段才真正把金融资本融入到物流产业资本中来。

第一阶段：货物流的扩张带动信息技术的创新。

截至 1993 年，UPS 每天为 100 万名固定客户传递 1 150 万件包裹和公文。如此繁重的工作量迫使 UPS 不得不发明新技术以提高效率，保持价格竞争性和提供新的产品搭配。1986—1991 年，UPS 花费 15 亿美元用于技术改造，并在 1991—1996 年又投入约 32 亿美元用于技术创新。可以说，UPS 的技术创新几乎“无孔不入”，从手持传递信息获取设备(DIAD)，到专业化设计的包裹快递设备，再到全球计算机互联网系统和专用卫星。以 DIAD 为例，它由每名 UPS 的驾驶员使用，能够立即记录和向 UPS 网络系统上传货物传递的动态信息。DIAD 存储的信息甚至包括收货人签字的数字照片，以便向发货人提供货物运输的最鲜活信息。这种专用设备也允许驾驶员远程联系总部，与变更后的送货计划、交通路况及其他重要信息保持实时一致。通过技术创新和信息化建设，UPS 的综合吞吐能力激增，客户需求得到进一步满足，实现了货物流与信息流的结合。

总体上看，这一阶段至关重要，为后来物流金融模式的引入打下了坚实的物质基础。

第二阶段：货物流和信息流的成熟催生物流金融模式。

20 世纪 90 年代末，UPS 处于第二次重要的转型当中。尽管核心业务是货物和信息配送，并且独占鳌头，但 UPS 高层认为，企业的可持续发展必须摆脱这种结构单一的物流运作模式。基于广泛的市场调研，UPS 发现，未来商业社会最重要的力量是“全程供应链管理”，成为“全程供应链主”才是 UPS 未来发展的原动力，并且公司在货物流和信息流方面的领先技术能够比较容易地匹配金融流，从而形成完整的供应链解决方案。所以，UPS 开始调集核心资源向这一新领域迈进，战略性地重组公司。

1995 年，UPS 成立 UPS 物流公司，基于顾客的个性需求提供物流解决方案和咨询服务。1998 年，UPS 资本公司成立，其宗旨是提供综合性金融产品服务。该公司是 UPS 供应链解决方案的“金融臂膀”。1999 年 11 月 10 日，UPS 在纽约证券交易所首次向社会公众发行股票，使公司具备在世界重要金融市场上进行战略性收购和兼并的能力。这一举措相当重要，为 UPS 的长远发展提供了强大的资本支持。为了壮大 UPS 资本公司实力和稳步引入物流金融模式，UPS 于 2001 年 5 月并购了美国第一国际银行(以下简称 FIB)，并将其融入 UPS 资本公司。2002 年，UPS 成立了 UPS 供应链解决方案公司，将 UPS 的业务扩展到以物流、金融、供应链咨询为核心的全方位第四方物流管理。2003 年 4 月 4 日，美国康涅狄格银行委员会通过一项由第一国际银行集团提出的申请，把它的名称变更为 UPS 资

本商业信贷(UPS Capital Business Credit)。UPS 资本商业信贷成为 UPS 资本公司的组成部分，专门为中小企业提供信贷、贸易和金融解决方案。产业资本与金融资本的融合——UPS 的物流金融模式。

通过一系列的兼并重组后，UPS 形成四大支柱部门，形成了供应链解决方案。

(1) UPS 包裹快递公司(UPS Parcel Delivery)：负责传统的 UPS 业务。

(2) UPS 物流公司(UPS Logistics)：主要提供供应链和电子商务，其目标是设计、再造和管理供应链的所有或任何部分，如运输服务、电子商务物流、全球服务和供应链管理。

(3) UPS 资本公司(UPS Capital)：负责内部和外部金融服务，包括代理收取到付货款(COD)增值服务、设备租赁、电子发票与支付、全球贸易金融、保险。

(4) UPS 零售(UPS Retail)：当 UPS 于 2001 年收购世界最大的特许经营公司 MailBoxes Etc.之后便成立了 UPS 零售服务。UPS 零售负责监管所有 UPS 拥有和运作的零售实体。

2. UPS 物流金融的引入方式

UPS 物流金融模式的引入方式主要是通过“金融机构内部化”实现的。首先需要说明的问题是，为什么 UPS 会选择 FIB？在美国，FIB 致力于服务被金融机构通常忽视的中小生产商、配送商和零售商。除了自营业务外，FIB 在使用美国政府担保贷款计划(主要由美国小商业企业管理局(SBA)、美国农业部(USDA)、美国进出口银行(Ex-Im Bank)提供的)方面担当主要角色，占总份额的 2/3。例如，美国进出口银行连续 5 年把 FIB 列为出口信贷和运作资本贷款的第一位。除了与进出口银行有良好合作外，FIB 也是美国农业部和美国小商业企业管理局担保贷款计划的最大提供商。目前，FIB 在 24 个新兴国家设立代表处，包括巴西、智利、墨西哥、印度、菲律宾和土耳其，市场表现相当活跃。

因此，FIB 在中小工商企业方面富有经验的信贷销售能力可以为 UPS 资本公司提供更宽广的途径寻找顾客源。FIB 的金融解决方案和相应的配套服务十分符合 UPS 资本公司的发展战略。另一方面，UPS 的客户将受惠于 FIB 提供的多种金融产品，从而增加其资金周转率和存货周转率，增加销售业绩。这样一来，UPS 并购 FIB 可谓是“双赢”。

其次，并购是如何展开的？根据合并协议，FIB 股东将接受 UPS 的 B 级普通股作为交换条件并成为 UPS 的全资子公司。FIB 的每一普通股转化为接受 0.132 股 UPS 的 B 级普通股的权利。UPS 将发行 1 062 398 股 B 级普通股份用于交易完成。交易完成后，FIB 普通股将从纳斯达克市场摘牌，并且 FIB 将向证券交易委员会申请注销普通股。

通过这一收购案，UPS 建立起一个强有力的供应链解决方案，通过金融、货物和信息的联合使顾客能够更好地提升他们的供应链。外电是这样评价此次收购的：“很难找到了解和乐意向物流和供应链企业提供资金支持的船主和运输商将很快有一家替自己说话的银行——UPS。包裹传递巨人正在收购 FIB，大约动用 7 800 万美元把 FIB 的贸易金融和商业贷款计划添加到 UPS 资本公司。”

3. UPS 资本公司的物流金融体系

UPS 资本公司在 UPS 供应链解决方案中地位举足轻重。通过对 FIB 的并购，UPS 资本公司能够向广大中小企业的传统业务领域中融入金融力量，从而创造出新的利润空间。通过了解客户的目标、运作策略和供应链结构，UPS 资本公司开创性地重新定义了金融服务提供商的职能。

UPS 资本公司的新型服务体系包括传统和非传统的金融产品，主要集中于 4 个关键区域。

(1) 加强现金流：COD 增值服务；基于资产的贷款；设备租赁；UPS 资本 Visa 白金商务卡；商人服务计划。

(2) 管理贸易风险：货物保险；COD 安全；信贷保险；弹性包裹保险。

(3) 国际贸易：应收账款管理服务；出口运作资本；出口信贷代理金融；商务信用证。

(4) 小额商业信贷：SBA7(A)计划；SBA504 计划；SBA 专业贷款；特许权融资；商务购置；商业建设贷款；商业抵押贷款；商业期贷款；循环贷款。

以典型的增值服务和垫资服务为例具体说明。

1) 物流的增值服务

UPS 资本公司作为中间商在大型采购企业和数以万计的中小出口商之间周旋，在两周内把货款先付给出口商，前提条件是揽下其出口清关、货运等业务和得到一笔可观的手续费，这样，小型出口商得到及时的现金流；而拥有自己银行的 UPS 再与大型采购企业进行一对一结算。同时，UPS 资本公司还为中小出口商提供为期 5 年的循环信用额度，并确保该公司规避客户赖账的风险。

2) 垫资服务

在 UPS 的物流业务流程中，当 UPS 为发货人承运一批货物时，UPS 首先代提货人预付一半货款；当提货人取货时则交付给 UPS 全部货款。UPS 将另一半货款交付给发货人之前，产生了一个资金运动的时间差，即这部分资金在交付前有一个沉淀期。在资金的这个沉淀期内，UPS 等于获得了一笔不用付息的资金。UPS 用这笔不用付息的资金从事贷款，而贷款对象仍为 UPS 的客户或者限于与快递业务相关的主体。在这里，这笔资金不仅充当交换的支付功能，而且具有了资本与资本运动的含义，而且这种资本的运动是紧密地服务于业务链的运动的。

从本质上看，UPS 资本公司提供的物流金融(以产业资本为主导)比一般意义上的物流银行(以金融资本为主导)更具优势，即正如 5.2.2 节中提到的，从真正意义上实现物流与资金流的良性循环。

4. 结论

通过对 UPS 物流金融模式发展历程的研究，可以得出，物流产业资本和金融资本的融合需要拥有完善的法律法规体系、良好的信用环境和发达的资本市场，否则物流金融的发展将是举步维艰，如履薄冰。UPS 在我国引入物流金融模式的最大障碍就在于此。

5.3.2 我国物流金融推动经济发展的实证

1. 我国物流金融业务开展的现状

在国内，物流金融作为一种新的金融创新服务产品，存在着巨大的发展前景和市场需求。一些第三方物流企业已经开始在这方面进行探索，并取得了一定的成功。中储早在 1999 年就开展了仓单质押业务，主要利用其遍布全国的仓储网络，为客户提供融资服务。物流金融给中储带来了新的发展机遇。2005 年质押融资规模达 60 亿元，2006 年达 100 亿元，旗下的中储股份公司 2005 年仓单质押规模接近 50 亿元，仓单质押收入近 1 000 万元。通过与中国工商银行、深发展、中信银行、兴业银行、中国银行、浦发银行、广发银行、交通银行等建立战略合作关系，至 2006 年年末，集团仓单质押业务的市场份额已占全国第一。经过几年的发展，在运作程序、风险规避等方面进行了卓有成效的创新探索。

面对中国巨大的市场需求，一些国际金融机构和物流企业也纷纷瞄准这一市场，开展物流金融业务。花旗银行在我国开展物流金融业务，通过与第三方物流企业的合作，向我国企业提供资金支持，解决了我国企业在海外市场进口原材料时融资困难的问题。由此不难看出，花旗银行的这一金融服务已不仅仅停留在抵押、贷款阶段，而是从整个供应链的角度帮助企业，从而达到多方共赢。

2007 年 11 月 27 日，第一家在我国开展物流金融业务的国际性物流快递公司——国际物流业巨头 UPS 宣布，旗下的 UPS 资本公司将与浦发银行、深发展和招商银行合作，共同开展物流金融业务。总体看来，国内现阶段开展的物流金融业务流程不够规范、覆盖范围较窄，没有建立起和银行、企业之间的战略联盟，对业务流程规范、风险体系构建、风险的防范等具体措施还需进一步的研究。

2. 中储发展股份有限公司青岛分公司开展物流金融业务的实践

中国物资储运总公司是中国诚通控股公司成员企业，经历近四十年的发展，成为中国最大的以提供仓储、分销、加工、配送、国际货运代理、进出口贸易以及相关服务为主的综合物流企业之一，总资产 60 亿元。在全国中心城市和重要港口设有子公司以及控股上市公司 78 家：其中控股上市公司一家，即中储发展股份有限公司。中储系统的网络覆盖全国中心城市和交通枢纽的 90%以上，拥有 1 500 万平方米自由仓储用地，可支配 2 000 万平方米，货场面积 450 万平方米；拥有直属大型仓库 62 家，业务加盟 100 多家；铁路专用线 129 条，114 千米；自备列车 3 列，起重设备 900 台，载重汽车 400 辆；年吞吐货物近 4 000 万吨，年平均库存 1 000 万吨。已经形成以仓储为依托，以铁路、公路、水路、航空多式联运为纽带，以计算机联网管理为手段，以仓储配送、代理分销、国际货代、综合配套等全天候、全方位、全过程服务为内容的多维立体服务体系，并能根据社会需求的变化，开展物流延伸业务。

2003 年，中储公司有 20 家单位开展了此项业务，比 2002 年增加了 9 家；质押监管的授信额度突破了 20 亿元，比 2002 年翻了一番多；质押产品期末库存数量占整个公司期末库存的 22%，相对 2002 年底增长了 61%，到 2004 年年底，公司已实现当年为客户提供融资近 40 亿元，累计融资规模达 150 亿元。2005 年 5 月，业务规模已达到 26 亿元，同比增长 44.1%，收入增长 91%。到 2005 年年底，当年融资规模有望突破 60 亿元。到目前为止，未出现一笔贷款损失。产品涉及黑色金属、有色金属、建材、食品、家电、汽车、纸张、煤炭、化工 9 大类。四大国有商业银行以及中信银行、广发银行、中国光大银行、华夏银行、交通银行、浦发银行、招商银行、深发展 10 余家金融机构都与中储建立了合作关系。

3. 中储发展股份有限公司青岛分公司物流金融业务发展现状

质押监管业务是中储发展股份有限公司青岛分公司(以下简称青岛分公司)开展时间较早，最具特色的业务。从 2003 年起，青岛分公司即与银行合作在山东省首创开展了质押融资监管业务。目前，质押货物品种包括钢材、汽车、棉花、纸浆、纸张、电器、橡胶、服装、食糖、矿石、煤炭、石油及成品油等十六大类近百个品种。截至 2005 年年底，已经与多家银行合作，业务范围遍布山东省 17 个地市，监管货物总值达几十亿元。

青岛分公司先后被多家银行评为全国和全省一级资质监管单位。2007 年，青岛分公司“质押监管、港口物流”服务项目被山东省质量技术监督局评为山东省“服务名牌”。中储系统质押监管业务操作流程逐渐成为质押监管行业的规范化标准。

1) 监管模式

监管模式包括 ①动产质押总量控制；②动产质押逐笔控制；③买方信贷(保兑仓)；④进口开证监管；⑤仓单质押。

2) 标准规范

青岛分公司质押监管业务严格根据 ISO 9001：2000 质量管理体系的标准和要求，自客户开发、业务洽谈、实地考察、合同签订、业务操作、现场监管及后台管理等，走规范化、标准化、专业化的道路。

3) 现场监管流程

现场监管流程，如图 5.1 所示。

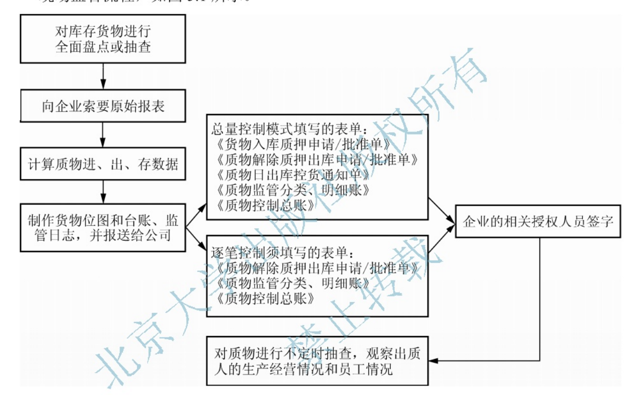


图 5.1　现场监管流程

4) 监管业务规模

目前，青岛分公司建立库外监管点 70 多个，范围覆盖整个山东省 17 个地市。青岛分公司与众多实力雄厚的银行等金融企业建立了良好的质押业务合作关系，包括中国工商银行青岛分行、济宁分行，中国建设银行淄博分行，深发展青岛分行、济南分行，兴业银行济南分行，中信银行淄博分行，华夏银行青岛分行、聊城分行，济南市商业银行等。

5.4　物流金融在供应链与需求链中的价值体现

5.4.1　价值导向型物流管理理念

1. 价值导向的管理观念

价值导向管理就是从财务视角提高企业价值，这一思想诞生于 20 世纪初期，但是直到 1986 年阿尔弗洛德・拉帕波特(Alfred Rappaport)出版了《创造股东价值》一书之后，才得

到业界广泛认同。由于竞争和资本市场的快速全球化，企业兼并的风起云涌，机构投资者的地位日渐突出，所有这些让人们对价值导向管理的兴趣日增，这一变化向管理层施加了巨大的压力，促使其缩小价值差距，即股东价值最大化状态下的目标与真实市场价值之间的差距。在研究文献中，股东价值观念下的价值导向管理常常与评估企业价值的纯财务各方法联系在一起。

由于股东价值观念通常与重组、裁员相联系，所以被批评为目光短浅、忽视效益和公益性，这一点在欧洲尤其严重。应该注意到，基于社会变更的压力，只关注单个利益集团的目标是远远不够的。为了避免遭到批评，很多文献采用了“利益相关者”的概念，因为后者包含“所有利益集团最佳满意”的意义，可以确保企业目标与社会整体发展目标的和谐统一。

另一个有代表性的观点认为，价值导向同样应该关注顾客的利益、员工的利益、股票持有者的利益以及社会责任，这是长期以来赋予企业的使命。只有能够长期持续赢利的企业才可以利用优质的产品及服务满足顾客的利益，创造工作职位，并提供诱人的职业发展机会。反过来，顾客的满意、对员工的激励和负责任的员工也是出众的赢利能力和收益持续增长的基本前提。股东价值和利益相关，若价值利益互为条件，目的在于不断提高企业的价值。

只要物流可以正常运行，高层管理就会低估物流的价值，这种现象非常普遍，因此很难将顾客及高层管理的正确估价作为物流活动的出发点。价值导向型管理不仅能够实现物流创新，而且经理人员也可以将方案推销给企业外部的顾客和企业内部的高层管理人员。但要求定期科学地评估物流价值，并且做好企业内部甚至与企业外部的沟通。因此，物流经理必须能够准确地把握物流策略与企业价值之间的联系。按照很多“C 字级”(如 CEO、CFO)管理人员的说法，将价值导向型管理付诸实践是当前一段时期最紧迫的任务，然而很多物流经理显然不具备与高层管理讨论财务问题的知识。至少在美国这种沟通障碍已经很严重，以致财务成为很多物流经理的培训首选。

2. 物流价值：被财务遗忘的角落

股东价值在资本市场上可以通过“股东总体回报”进行描述，也就是股份增值加上股息，或者用“市场价值增长”表示。在理论和实践中，股东价值通常包含了个体价值驱动因素：销售增长、企业利润边界、对固定资产和流动资产的资金投入、现金税收比率、资金成本以及价值增长时间段，管理决策可以通过影响这些因素提升企业的价值。价值驱动因素分析主要是从相关价值驱动因素分析、价值驱动因素的功能性合作、企业价值与价值驱动因素之间替换的影响等方面进行分析。因为价值驱动因素有很强的整体性，缺少可操作性，所以很难适应战略计划和操作计划组合。

物流对企业价值具有重大影响，是提高股东价值的重要杠杆。欧洲物流联合会的研究表明，在 20 世纪 80 年代初期，物流对企业的影响仅停留在成本层面，到 80 年代中期则在相当程度上影响着企业的经营效率，进入 90 年代中期，物流则在更大程度上影响着企业的产品与服务质量。1999 年，德国的一项研究就清楚地表明：物流管理对企业业绩具有决定性影响，40%的市场成功、27%的经济效益和 27%企业对市场的应变能力都可以用物流解释。专利商品企业宝洁公司的案例研究表明，1992—1997 年物流管理稳步提高了企业效益，在此期间市场份额从 24.5%上升到 28%，销售利润从 6. 4%升高到 9. 5%，资本产出率从 10 年前的平均 21%达到了 1997 年平均 38%的水平。

作为股东价值增长的基本驱动力，“产品开发管理”、“供应链管理”和“顾客关系管理”，这 3 个核心业务流程应该给予高度的重视，可以利用不同增值手段的分析，即加速现金流、放大现金流以及减少风险的手段，发现企业价值提升的途径。在 3 个核心业务流程中，蕴含着大量的物流职能和价值提升途径。例如，通过改善物流服务提高企业的销售额，通过降低运输、仓储、装卸、包装等成本控制企业的开支，通过协调供应链各环节降低风险等。因此，物流管理提供了诸多增值工具，可以毫无疑问地提高对企业效益的贡献。

当然，物流管理也必须与董事会进行良好的沟通，原因是董事会拥有战略决策权，对未来的整个业务活动具有举足轻重的影响。这就需要物流经理能够对物流所创造的价值进行准确合理的评估。事实上，对物流价值的评估可以从顾客满意、提升客户价值、总成本分析、部门赢利潜力、战略赢利模式以及股东价值等多角度进行，每种评估的角度也各有其优势与劣势，评估的价值也会因此而产生巨大的差异。但无论怎样评估，物流对企业价值提升的贡献都是十分巨大的。

5.4.2　物流企业整合供应链所遇到的困难

1. 供应链管理的复杂性

进入 21 世纪，几乎所有的企业所处的经营环境都发生了根本性的变化，市场的需求日益多变，技术进步突飞猛进，产品的生命周期越来越短，企业的竞争优势已不仅仅取决于产品的质量、价格、售后服务等，而在很大的程度上取决于企业自身是否对时常的变化具有快速的应变能力。而突显一个企业应变能力的重要指标就是是否具有能够迅速适应改变的供应链。除了要求供应链能够对外界的改变做出迅速的改变以外，目前企业供应链管理的内容也日趋多样，这更增加了供应链管理的复杂性。例如，现代企业的供应链管理包括了预报、采购管理、资源配置、生产计划、物流管理、库存管理、信息技术管理等一系列活动和程序等。面对这种复杂的局面，企业要花费更多的资源去积极地改善对供应链的管理能力，从而能够积极地适应外部环境的变化，并充分利用自身所特有的有利条件，增强自身的竞争能力，扩大市场占有率。

企业要想改善对供应链的管理能力就必须要对供应链进行系统的整合，而在企业供应链整合中经常会碰到的重点问题有采购的管理、物流系统的管理，信息技术的管理等。

2. 整合和协同

现代的市场竞争已经不再是企业与企业之间的竞争，而是供应链之间的竞争。市场的瞬息万变使得企业面临着更大的挑战，要想在激烈的竞争中处于不败之地，供应链的整合和协同显得尤为重要；在全球经济步入寒冬之际，“抱团取暖”才会产生更大的热量。

供应链管理中的各种矛盾主要集中于合作伙伴之间的关系问题。适度强调“信任的速度”，建立供应链合作伙伴之间的诚信合作关系，建立有效的合作机制是供应链成功运作的一个非常重要的先决条件。各合作伙伴必须就战略合作达成共识，形成利益共同体，真正做到“共享利润、共担风险”。汽车整车厂克莱斯勒于 2010 年年初出台了一系列供应商关系改善措施。例如，缩短供应商制造、设计和研发工作的费用支付周期，修改供应商合同条款，新供应合同给予了供应商更多表达自己想法的机会，也为供应链提供更高的安全保障。

供应链核心企业需要有较强的统治力，应增加核心企业对原材料供应、产品制造和销售全过程的控制。核心企业要组织供应链合作伙伴共同设定供应链目标，组织和控制供应

链加工制造、订单处理、采购、物流、销售等环节的活动并在供应链系统风险管理中发挥组织者、监督者的作用。

核心企业应具有相当强的利润分配决策力。需建立完善的激励机制，以使供应链合作伙伴关系得以持续发展。激励机制的核心是设计一套完善的利润分配机制，并制定一套行之有效的行为规范。通过合理的收益分配机制调动各节点企业的努力和合作的积极性，提高各成员企业兼顾共同利益，遵守道德规范的积极性。从而消除各种不确定因素带来的风险，实现供应链的组织目标，谋求整体利益和个体利益的最大化。

“供应链金融”可以有效解决中小企业融资难问题。核心企业利用自身信用和行业地位，支持银行对其供应链的上、下游企业提供融资，解决上、下游配套中小企业融资难和供应链失衡的问题；有利于提升供应链的整体竞争力。

在经济危机中，企业对其供应链进行整合的一个重要举措是重新选择合作伙伴并调整合作伙伴的数量。供应链原有合作伙伴可能由于抵抗风险能力较弱而倒闭，企业需要重新寻找新的合作伙伴。合作伙伴的数量应有所控制，过多的合作伙伴，会带来较大的管理成本；过少的合作伙伴，又会带来过分依赖的风险。

一些公司减少了供应商的数量。只保留那些少数真正表现优秀的企业。即使公司削减供应商数量，但一般仍然将供应商的数量维持在一定的数量。根据资产组合理论，只要供应商之间收益不完全相关或负相关，供应商组合就可以分散和降低风险。供应商组合有一个最佳数量，通常要依企业的采购规模和供应链伙伴的关系而定。公司一般不希望把所有的鸡蛋都放在一个篮子中，避免“单一货源”(single sourcing)带来的潜在风险。一旦单一供应商不能及时供货，公司将无法有效地组织生产或销售。

现代的供应链应该建成弹性的供应网络。这样当网络的一条线路中断，即一个上游(或下游)节点企业脱离自己或者出现其他危机的时候，其他的线路仍然畅通，保证供应链的正常运转。不同的供应链网络有着不同的结构和特征，这种结构和特征决定了供应链抵御风险的能力以及从风险事件中恢复的能力。企业应密切地关注发生在供应链上的各种变化，注意监测主要供应商的财务状况以及供货质量、交货时间等情况。在供应商出现危机时及时采取对策，随时准备对任何可能影响后续发展的问题做出反应。企业可以选择和供应商共同走出困境，许多企业通过分享他们的各种经验帮助供应商，企业也可以选择及时地替换供应商，最终达到优化供应链的目的。

3. 提高供应链的柔性

经济的发展使产品的生命周期缩短。消费者对时尚需求的变化越来越快，对产品和服务提出了更多的特殊化、个性化需求。供应链中的企业必须能够对产品的变型、工程更改做出迅速反应，快速修改设计、调整生产，采用小批量、多品种的生产方式，加快新产品投放市场的速度。

企业可采取主动、先发制人的供应链模式，预先了解市场情况，预先定义客户不同的需求，进行有差异化的产品设计。产品生产时，可采用延迟战略。对基础设施及相同的零件或模板进行产品设计，并使用公共的制造平台。但只有在明确最终用户的需求时，产品的最后组装或个性化加工才进行，这可以将供应链管理中客户的多样性需求、快速应变和整合集约化的低成本供应发挥到极致。例如，某涂料公司在零售网点放置涂料混合机，用较少的三原色涂料库存就满足了客户对各种颜色涂料的需求，有效地降低了库存成本，并提高了对市场需求的反应速度。

有效的个性化定制并非真正针对单个消费者的需求逐一生产，而是在已经实现模块化制造的基础上再加以灵活配置。一家比较成熟的优秀企业能够迅速重新设计产品和流程并使之具有可替代性，拥有易于实现产品差异化的供应链。部件的标准化为企业带来了替代能力，同时也为优化流程奠定基础。例如，福特汽车公司在凡士通轮胎召回事件发生后，很快找到了其他轮胎的替代产品；如果没有轮胎的标准化，找到安全的轮胎替代产品可能需要花费几个月的时间。越来越多的公司希望供应链的尾端越来越当地化，把最终的配置越来越向市场靠近，这样供应链会有更大程度的柔性。现在移动电话在很大程度上具备了时尚消费品的特征，全球性企业为满足消费者对产品越来越强的个性化需求，正努力使其供应链有更大的柔性；将供应链中的装配/配置环节尽量靠近终端消费者，以易于实现个性化定制。供应链管理追求的目标之一是总成本最低，通过JIT(just in time，准时制生产方式)生产和采购，可以降低库存水平，从而降低成本。一旦发生供应链中断，安全库存可以作为有效的缓冲，企业应根据统计学原理确定合理的库存水平，在保持一定的安全库存和库存所带来的各种成本之间进行权衡，争取达到最优安全库存量。

精确复制战略是指将企业的设备、流程、工艺，甚至员工的技能，进行“精确复制”，使得所有的工厂都保持着近乎“克隆”般的一致性。精确复制意味着质量和效率。不同制造工厂生产出来的产品维持了同样的高质量，确保了一致性，并使得产品能够迅速实现量产。供应链实现信息化管理可以使供应链各节点企业及时了解信息流传递的情况，特别是供应链上异常的情况，使供应链做出快速反应和处理，自如的“活动”起来。信息化管理是企业供应链做到有效和快速反应的基础，是建设“柔性”供应链的基本条件。

供应链企业应建立健全信息共享机制，将比较准确的信息及时提供给供应链上、下游节点企业，真正实现企业间的配合协调，杜绝条块分割、独自为战的现象。市场行情瞬息万变，企业经常会遇到订单取消、订单变更或者追加紧急订单的情况，一旦市场发生变化，面向市场的一端很快将信息传递到供应链各环节，产生连锁反应。这样不至于因为信息的延迟而造成生产、采购数量与实际需求不符而浪费人工、增加成本费用和资金停滞等情况。

正确地选择运输方法(空运、海运、陆运等)，有效地利用运输工具以及最佳地安排车辆的出发时间，可以增强整个供应链对市场需求的反应能力，使产品流通性变得更好。而目前许多企业还只是依赖于普通货运，而忽视了航空等快速货运方式；在考虑成本时只考虑到运输本身的成本，而没有考虑时间成本或者是额外的附加成本。

5.4.3　物流金融促进供应链一体化的集成

供应链一体化是指将产品或服务提供给最终客户的所有环节的企业所构成的上、下游产业一体化体系。其基本含义是指从系统观点出发，不同职能之间或不同企业之间通过物流上的合作，通过对供应链整个过程中物流与资金流、信息流的协调以此满足客户的需要，达到提高物流效率、降低物流成本的效果。通过物流金融服务，可以实现供应链一体化的集成。

1. 整合一体化

如果以核心企业为基点，供应链一体化可以被看做是两种关系的对接与融合：一种是在核心企业的上游，由核心企业与供应商组成的合作伙伴关系；另一种是在核心企业的下游，由核心企业与下游顾客组成的顾客关系。这一庞大网络上的相邻节点(企业都是一种供应与需求的关系，这两种关系通过核心企业在供应链上衔接)，在第2章中谈到物流金融涉

及物流企业、客户和金融机构 3 个主体，这 3 个主体各司其职、相互连通、彼此督管、集成服务，从而实现了物流、商流、信息流和资金流的四流和一，流程整合，一体化发展。

2. 资源共享，优化配置，降低风险

供应链一体化强调核心企业与相关企业的合作关系，通过建立供应链一体化形成战略联盟，实现各企业在资金、设备、技术、人才和信息资源上各自优势共享。物流金融不仅能够为顾客提供高质量、高附加值的加工服务，还可以为客户提供金融服务，实现物流与资金流的双向整合，盘活资金占用；为银行与企业间合作架构一座新型桥梁，协助企业实现信用担保体系，在降低信贷风险基础上，扩大银行的信贷规模，解决银行与企业间供需缺口，通过信息共享，资源优化配置等方法实现经营一体化，以提高供应链的整体绩效以及客户的经营和资本运作效率。

3. 形成合力，增强物流企业参与国际竞争的核心竞争力

在供应链形成过程中，企业在挑选合作伙伴时，首要标准是该合作伙伴是否能够以其核心优势弥补本企业的竞争不足，加强各自企业的核心竞争力，这样利益共同体才能够形成，供应链管理才能够实现。物流金融服务可以更加有效地融入从企业原材料采购到产品生产运输、成品销售的供应链全过程，为企业资金周转提供最大程度的方便，结束在物流过程中的融资问题。大型综合物流企业具备规避风险的优势，通过规范的存储管理和监管，可以有效地控制监管风险，协助银行解决质押贷款业务中银行面临的质押物仓储与监管的问题；可以协助银行提供质押贷款业务中银行面临的质押物评估与资产处理等服务；可以帮助银行吸引和稳定客户，扩大银行的经营规模，增强银行的竞争能力。物流企业利用现代信息技术与金融创新，结合现代物流运作，整合物流与资金流资源，强化服务功能，做好超值服务，吸引客户，进一步增强了经营实力。

4. 物流金融实现供应链“共赢”

首先，对于有资金需求的企业而言，物流金融可以降低企业的融资成本，拓宽企业的融资渠道；可以降低企业原材料、半成品和产品的资本占用率，提高企业资本利用率，实现资本优化配置；可以降低采购成本或扩大销售规模，提高企业的销售利润。其次，对于银行等金融机构而言，开展物流金融业务可以增加放贷机会，培育新的经济增长点；又因为有了仓单所代表的货物作为抵押，贷款的风险大大降低，甚至可以协助金融机构处置部分不良资产。最后，对于物流企业而言，一方面有能够为货主企业办理金融服务的优势，吸引更多的货主企业进驻，保有稳定的货物存储数量，提高仓库空间的利用率；另一方面又会促进存储企业不断加强基础设施的建设，完善各项配套服务，提升企业的综合竞争力。

复习思考题

一、判断题

1．票据市场指的是在商品交易和资金往来过程中产生的以汇票、本票和支票的发行、担保、承兑、贴现、转贴现、再贴现实现短期资金融通的市场。 (　　)

2．资本市场主要分为股票市场和债券市场。 (　　)

3．物流在商品流通增值中的作用仅表现在支持经济的增长和发展上。　(　　)

4．物流对经济增长的基础性作用，可以描述为物流是社会经济的主要纽带。　(　　)

5．内源融资与外源融资是物流企业资金来源的两个主要渠道，外源资金主要分为直接融资和间接融资两个部分。　(　　)

6．物流企业整合供应链存在供应链管理的复杂性、整合和协同、提高供应链的柔性等困难。　(　　)

7．供应链一体化是指将产品或服务提供给最终客户的所有环节的企业所构成的上、下游产业一体化体系。　(　　)

二、选择题

1．票据市场按票据发行主体划分包括(　　)。

A．银行票据市场　　B．商业票据市场

C．票据发行市场　　D．融资票据市场

2．构成了人类经济循环的完整过程包括(　　)。

A．生产　　B．分配　　C．交换　　D．消费

3．现代物流对经济增长的促进作用包括(　　)。

A．现代物流的发展促进了现代化大工业的发展

B．现代流的发展加快了全球经济一体化的进程

C．现代物流的发展可以改善投资环境，促进地区招商引资和外资的流入

D．现代物流的发展对社会人力资本投资产生重大影响

4．物流金融对经济发展的带动作用包括(　　)。

A．物流金融活化金融要素促进经济发展

B．物流金融通过提高各要素效率促进经济发展

C．物流金融通过改进投融资效率促进经济发展

D．物流金融通过对技术进步的贡献促进经济发展

5．物流企业整合供应链所遇到的困难是(　　)。

A．供应链管理的复杂性

B．整合和协同

C．提高供应链的柔性

D．供应链系统的管理

三、名词解释

商品流通　现场监管　价值导向型物流管理

四、简述题

1．传统金融市场如何对商品流通实现增值？

2．阐述现代物流对商品流通的增值。

3．简述物流与金融结合的必然性及前提条件。

4．物流金融对经济发展的带动作用表现在哪些方面？

5．列举实例阐述国内外物流金融对经济发展的推动作用。

6．现代物流的发展如何体现价值导向型管理理念？

7．如何借助物流金融实现供应链管理的集成？

五、案例分析

中信银行加强港口物流金融合作 领舞蓝色经济金融大潮

2011 年 8 月 24 日上午，中信银行青岛分行与青岛开发区前湾新港城建设指挥部在青岛开发区蓝海金港大酒店共同举办“港航物流业务产品推介会暨战略合作签约仪式”。

中信银行青岛分行副行长李耀东表示，青岛是山东半岛蓝色经济区的龙头，建设蓝色经济区具有得天独厚的优势条件。随着桥隧的贯通，青岛西海岸正面临二次腾飞的历史机遇，青岛开发区政府提出“五大板块”的发展战略，产业发展的重点由装卸运输等低端物流向产业链条高端延伸。中信银行与青岛前湾新港城建设指挥部联合举办产品推介活动旨在将政府提出的“金融扶持进板块、产业金融相结合、实现物流金融贸易一体化”战略思想落到实处，着力将中信银行青岛开发区支行打造成为“港口金融特色支行”，为开发区当地的特色经济发展配置特色服务品牌，同时中信银行青岛分行决定在未来两年内，将向开发区投入 30 亿元的授信资源，重点支持西海岸港航物流业、船舶及海洋工程制造以及港口建设等项目。

青岛开发区副区长孙大贵说，五大板块建设是全区加快转方式、调结构、优化全区产业布局、提升全区产业层次的重大部署。中信银行青岛分行主动对接前湾新港城建设指挥部，积极参与港航物流行业建设，创新推出“中信港口金融”系列产品，形成半岛地区响亮的金融品牌。希望港航物流企业抓住此次机会，充分利用各类金融产品拓宽融资渠道，解决融资难题；希望中信银行青岛分行发挥金融产品优势，有效配置金融资源，提升物流产业层级。相信此次活动必将促成政府、银行、企业形成发展合力，促进全区经济又好又快发展。

会上，中信银行青岛分行与青岛前湾新港城建设指挥部签署《港口物流金融合作备忘录》，与中海集团物流有限公司、山东怡之航集装箱物流有限公司签署《战略合作协议》。

(资料来源：http://news.chinawutong.com/xwkx/zxzx/201108/5036.html.)

(1) “中信港口金融”系列产品将为港航企业和中信银行青岛分行分别带来什么益处？

(2) 根据案例谈谈物流金融和经济的关系。

(3) 结合物流金融和经济的关系，谈谈你对区域物流与经济发展的建议。

第6章　物流与金融市场

【本章教学要点】

知识要点	掌握程度	相关知识
金融市场简述	理解	金融市场的概念、特征、分类，国际金融市场
物流与金融市场的整合	理解	物流与金融市场如何整合
物流与金融市场的作用	理解	物流与金融市场的相互作用
物流与金融创新	了解	融通仓、物流银行、中商交信用体系
物流中心与金融中心建设	了解	物流中心与金融中心建设情况

导入案例

成都光华物流有限公司金融产品营销案例

成都光华物流有限公司(以下简称光华物流)于 2003 年 5 月在成都高新技术产业开发区成立，注册资本 2.2 亿元。依托雄厚的资金实力，该公司已经逐步成为成都工业地产和物流业的领先者，其业务涉及物流园区的开发、物流服务等领域。

公司作为物流地产开发商，目前在成都拥有“光华高新物流中心”、“光兴温江现代物流园”、“新地龙泉物流园区”等多个物流园区。目前已建成大型仓储中心并有北京现代汽车有限公司、伊藤洋华堂、日本近铁集团公司(KWE)、美克美家家具连锁有限公司、拜耳公司等多个国际知名商家入驻。该公司同时作为物流运营商，为成都的多家大型跨国企业提供全面的仓储、配送、货运代理、信息服务等综合性物流服务，并且与多家国际一流的物流公司有业务合作，公司已经成为成都高端物流服务的重要供应商。

成都建设银行(以下简称成都建行)高新区支行认为，该客户的营销成功将对成都物流行业客户的营销工作起到积极推动与指导作用，并对成都建行高新区支行的客户结构和资产结构调整产生有利的影响。

据调查分析光华物流对金融产品与服务的需求如下：①上门收款业务；②固定资产贷款的需要；③开立银行保函的需要；④协定存款的需要。

根据以上客户需求，成都建行高新区支行的营销策略及计划如下。银行将“广本物流中心项目”作为切入点，以品牌带动项目，以项目进入为载体，解决该公司在融资方面的具体问题，以长期合作为目的，着力加强感情投资，逐步渗透，了解关键人物的生活习性及性格爱好，有重点地进行公关。在存量逐步增加的同时，逐步扩大在该行的结算量，力争为其办理项目融资、流动资金贷款、银行承兑、仓单质押、保兑仓、投标、履约、质量等保函、造价咨询、出具资金存款证明、询证函、公司理财、个人业务等为一体的捆绑式营销。

(资料来源：黄悦．成都光华物流有限公司金融产品营销案例分析[D]．成都：西南财经大学，2006.)

讨论题

(1) 若光华物流的金融产品营销成功，将给成都建行高新区支行的发展产生怎样的影响？

(2) 成都建行高新区支行的金融产品能够解决物流公司哪些方面的问题？

(3) 谈谈物流与金融市场的关系。

【内容摘要】

物流金融是物流与金融的整合，物流金融的经营运作离不开金融市场。为了更好地理解物流金融服务，本章从金融市场的基本概念出发，介绍了金融市场的相关知识，并阐述了物流与金融市场的相互作用，总结物流金融市场的功能：帮助中小企业融资、增强金融机构创新意识、带动物流业的高速发展、达成供应链“共赢”的目标。同时，提出了物流与金融的创新、物流中心与金融中心的建设问题，以使物流与金融能够更好地结合，发挥 1＋1＞2 的效应。

6.1　金融市场概述

6.1.1　金融市场的概念及特征

金融市场又称资金市场，包括货币市场和资本市场，是资金融通市场。所谓资金融通，是指在经济运行过程中，资金供求双方运用各种金融工具调节资金盈余的活动，是所有金融交易活动的总称。在金融市场上交易的是各种金融工具，如股票、债券、储蓄存单等。资金融通简称融资，一般分为直接融资和间接融资两种。直接融资是资金供求双方直接进行资金融通的活动，也就是资金需求者直接通过金融市场向社会上有资金盈余的机构和个人筹资；与此对应，间接融资则是指通过银行所进行的资金融通活动，也就是资金需求者采取向银行等金融中介机构申请贷款的方式筹资。金融市场对经济活动的各个方面都有着直接的、深刻的影响，如个人财富、企业的经营、经济运行的效率，都直接取决于金融市场的活动。

和其他市场相比，金融市场具有以下特征。

(1) 金融市场是以资金为交易对象的市场。

(2) 金融市场交易之间不是单纯的买卖关系，更主要的是借贷关系，体现了资金所有权和使用权相分离的原则。

(3) 金融市场可以是有形市场，也可以是无形市场。

6.1.2　金融市场的分类

1. 金融市场体系的分类

金融市场体系包括货币市场、资本市场、外汇市场和黄金市场，而一般根据金融市场上交易工具的期限，把金融市场分为货币市场和资本市场两大类。

1) 货币市场

货币市场是融通短期资金的市场，包括同业拆借市场、回购协议市场、商业票据市场、银行承兑汇票市场、短期政府债券市场、大面额可转让存单市场。

2) 资本市场

资本市场是融通长期资金的市场，包括中长期银行信贷市场和证券市场。中长期信贷市场是金融机构与工商企业之间的贷款市场，证券市场是通过证券的发行与交易进行融资的市场，包括债券市场、股票市场、保险市场、融资租赁市场等。

2. 金融市场的具体分类

1) 按地理范围不同分类

(1) 国际金融市场。由经营国际间货币业务的金融机构组成，其经营内容包括资金借贷、外汇买卖、证券买卖、资金交易等。

(2) 国内金融市场。由国内金融机构组成，办理各种货币、证券及作用业务活动。它又分为城市金融市场和农村金融市场或者分为全国性、区域性、地方性的金融市场。

2) 按经营场所不同分类

(1) 有形金融市场。指有固定场所和操作设施的金融市场。

(2) 无形金融市场。以营运网络形式存在的市场，通过电子电信手段达成交易。

3) 按融资交易期限分

(1) 长期资金市场(资本市场)。主要供应 1 年以上的中长期资金，如股票与长期债券的发行与流通。

(2) 短期资金市场(货币市场)。是 1 年以下的短期资金的融通市场，如同业拆借、票据贴现、短期债券及可转让存单的买卖。

4) 按交易性质分

(1) 发行市场。也称一级市场，是新证券发行的市场。

(2) 流通市场。也称二级市场，是已经发行、处在流通中的证券的买卖市场。

5) 按交易对象分

可以分为折借市场、贴现市场、大额定期存单市场、证券市场(包括股票市场和债券市场)、外汇市场、黄金市场和保险市场。

6) 按交割期限分

(1) 金融现货市场。融资活动成交后立即付款交割。

(2) 金融期货市场。投融活动成交后按合约规定在指定日期付款交割。

7) 按交易标的物分

可以分为货币市场、资本市场、金融衍生品市场、外汇市场、保险市场、黄金及其他投资品市场。

按照上述各内在联系对金融市场进行科学系统的划分，是进行金融市场有效管理的基础。

6.1.3 国际金融市场

1. 传统的国际金融市场

1) 传统国际金融市场的产生

国际交往增加，以货币为媒介的国际间贸易发展，在信用不发达的中世纪产生了铸币兑换业。

交往发展，信用产生与发展，产生了国际间借贷，迅速扩大集中，产生了伦敦、纽约等大型国际金融中心。

2) 传统国际金融市场的实质(含义)

第二次世界大战前，各国的金融市场、金融中心实质上是国内市场，即国内市场的延伸，表现为国内资本的输出，即使是伦敦国际金融中心，外国人可以在市场上发行债券筹集资金，这一点是国际性的，当然此市场受到国内金融法规、法律、法令管辖，不能称之为真正意义上的国际金融市场，实为传统的国际金融市场，也称在岸国际金融市场(onshore financial market)。

传统市场实质为国内资本输出，外国人筹集资金并受到国内金融法律法令管辖的市场。

3) 传统国际金融市场的发展

第一次世界大战前。英国工业革命发生最早(18 世纪中期开始，19 世纪初基本完成)，经济较早较快地得到发展，对外扩张从海外殖民地掠夺了巨额利润，资金实力雄厚，英镑(GBP)逐渐成为世界主要结算货币，成为货币霸主，伦敦率先发展为国际金融中心。

第二次世界大战。英国参与了战争，经济力量大为削弱，加之许多殖民地国家的独立和世界殖民者的争夺瓜分，英国国力大不如前。而美国未参与战争，却发了战争财，实力猛增，美元逐步取代英镑。瑞士作为中立国，经济、货币都较稳定。在这种国际格局下，逐渐形成了纽约、苏黎世、伦敦三大国际金融中心。

第二次世界大战后，各国经济恢复并快速发展，形成了法兰克福、卢森堡、日本、亚太地区等国际金融中心，特别是日本迅速崛起后，东京一举成为继伦敦、纽约之后的第三大国际金融中心。

2. *新兴离岸金融市场*

1) 离岸金融市场的概念

离岸金融市场(offshore financial market)，是指非居民之间以银行为中介在某种货币发行国国境之外从事该种货币交易的市场，也有人将它称为欧洲货币市场。之所以被称为欧洲货币市场是因为它是由欧洲美元市场发展而来的。所谓的欧洲美元市场，即在美国境外(最初在欧洲)的银行所吸存和贷放的美元资金。它实际上包括 3 个方面的内容：首先是进行境外货币的借贷业务，其次是发行各种以境外货币表示的债券，再次是各种境外货币之间的兑换市场，即外汇市场。它的起源可以上溯到第二次世界大战后的冷战时期。朝鲜战争爆发后，美国冻结了中国在美国的资产，于是苏联和一些东欧国家将其所持有的美国存款，转存到美国以外的其他欧洲国家。在英国伦敦，这些美元存款为商业银行开展美元存货业务提供了条件。

离岸金融市场基本不受所在国的金融监管机构的管制，并可享受税收方面的优惠待遇，资金出入境自由。离岸金融市场是一种无形市场，从广义来看，它只存在于某一城市或地区而不在某一固定的交易场所，由所在地的金融机构与金融资产的国际性交易而形成。

2) 离岸金融市场的特点

(1) 业务活动很少受法规的管制，手续简便，低税或免税，效率较高。

(2) 离岸金融市场由经营境外货币业务的全球性国际银行网络构成，这些银行被称为“境外银行”。

(3) 离岸金融市场借贷货币是境外货币，借款人可以自由挑选货币种类。该市场上的借贷关系是外国放款人与外国借款人的关系，这种借贷关系几乎涉及世界上所有国家。

(4) 离岸金融市场利率以伦敦银行同业拆借利率为标准。一般来说，其存款利率略高于国内金融市场，而放款利率又略低于国内金融市场，利差很小，更富有吸引力和竞争性。

6.2　物流与金融市场的相互作用

6.2.1　物流与金融市场的整合

物流与金融市场整合是指银行从整个产业链角度开展综合授信，并将针对单个企业的风险管理变为产业链风险管理。

物流与金融市场的整合产生了物流金融。物流金融是指在现代物流供应链业务活动中，运用金融工具使物流产生的价值增值的融资活动。物流金融业务允许中小企业利用原材料和在市场上经营的商品做质押进行贷款，解决企业实现规模经营与扩大发展的融

资问题，有效地盘活沉淀的资金，提高资金的流转效率、降低结算风险，最终提高经济运行质量。我国物流金融的主要模式包括代客结算业务和融通仓业务。代客结算业务由垫付货款和代收贷款模式构成。物流金融有垫付贷款、仓单质押和保兑仓 3 种主要模式。现阶段银行对物流企业提供的融资服务有仓单质押贷款、融通仓和银行保理 3 种。仓单质押贷款是客户将流通中的商品储存于仓库中，然后凭借仓库开具的仓储凭证向金融机构申请贷款的一种融资模式。融通仓是一种物流和金融集成式的创新服务，融通仓服务不仅可以为企业提供高水平的物流服务，又可以为中小型企业解决融资问题，解决企业运营中现金流的资金缺口。

物流与金融市场的整合产生了供应链金融。整合后包括金融服务功能的供应链服务，供应链金融业务不再片面强调授信主体的财务特征和行业地位，也不再简单地依据对授信主体的孤立评价作出信贷决策，而是真正注重并结合其真实贸易背景。供应链金融最大的特点就是在供应链中寻找出一家大的核心企业，作为出发点，为整个供应链提供金融支持。

物流与金融市场整合后可提供的服务的特点归纳为融资能够有效地控制信贷风险，供应链金融业务能够实现银行与企业多赢；供应链金融业务使中小物流企业融资更容易。企业各方应根据要求实施投融资方案，实现科学、合理、高效地融资，以改善中小企业融资困境，提高经济收益，为中小物流企业发展带来实惠。

物流与金融市场整合后为中小物流企业提供了新的发展模式。供应链金融业务的最大特点是对授信条件的大胆改变，打破以往的以有形、固定资产为抵押才能贷款的硬性规定，而以处于正常贸易流转状态、符合质押品要求的物流产品质押为授信条件。供应链金融业务将经济活动中所有供应、生产、销售运输、库存及相关的信息流动等活动视为一个动态的系统总体，通过现代化的信息管理手段，对企业提供支持，从而使产品的供销环节最少、时间最短、费用最省。

6.2.2 物流金融市场的作用

1. 帮助中小企业融资

企业在发展的过程中面临的最大威胁是流动资金不足，特别是中小企业，流动资金堪称是其生命线，中小企业融资困难成为当前制约企业发展的最大困难。众所周知，商品从原材料制造到最终到消费者手中的整个供应链过程中，原材料和流动产品占用了大量的资金，存在着大量的库存，过多的库存就意味着相应的资金成本的占用增加。而存货占用的大量资金使得企业经常陷入资金周转不畅的困境，这种资金周转不畅的风险往往成为制约其生存发展的瓶颈。在我国，由于中小企业信用体系不健全、融资渠道缺乏等原因，使得中小企业生产运营的发展空间更为狭小。

物流金融市场的建立与完善将加速企业供应链资金的周转，促进商品供应链的快速运行。金融服务能够解决在物流过程中的融资问题，使企业能够把有限的资金用在产品开发和快速扩张方面、有效地盘活物流过程中的资金沉淀、提高企业核心产品的市场占有能力，还可以降低企业的融资成本，拓宽企业的融资渠道，实现资本优化配置。同时由于物流企业通过金融服务能够更加快速有效地融入企业的供应链中，有利于企业集中主业、提高企业的核心竞争力。

2. 增强金融机构创新意识

现代物流的快速发展要求金融服务能够及时适应物流业的经营管理模式，根据物流业的资金特点提供与之相匹配的资金服务。同时，随着外资金融机构不断进入我国展开业务，当前金融机构面临的竞争越发激烈，如何在竞争中获得优势，全面提升其经营管理水平和赢利水平，成为各家金融机构的当务之急。这样就促使金融机构(如银行)，根据市场和客户的需求特性，有针对性地开发多样化、个性化的金融产品，满足客户日益多样化、个性化的需求，这就促使了金融物流的诞生。传统的银行体系无法深入到物流的每个流程之中，使得物流与资金流不能有效运转。而物流金融业务的产生，把物流和资金流结合起来，可以帮助金融机构扩大贷款规模，降低信贷风险，扩大了中间业务的收入。此外，物流金融还可以帮助银行吸引稳定的客户群，扩大银行的经营规模，解决质押贷款业务中银行面临的质押物评估、资产处理等服务，增强银行的竞争能力。

金融机构要及时追踪物流的发展变化趋势，准确将市场信息反馈到金融服务之中，切实推行适合物流发展的创新举措。只有紧跟经济发展需要的节奏，掌握物流业高效配送的动态，金融机构才能够真正为物流企业服务并使自己得到发展。因此，金融机构要积极创建和扩大与物流发展、商流发展相匹配的金融领域和范围，要主动提供高效率、低成本的服务工具。力争做到物流的范围和领域有多大，金融服务范围、领域就随之有多大；物流的发展速度有多快，贸易结算的速度就有多快。充分发挥金融运行机制的高效性、灵活性、创新性，保障物流进一步发展。

3. 带动物流业的高速发展

对物流业来说，向客户提供金融担保服务逐渐成为一项物流增值服务的项目。其原理已在 5.2.1 节中介绍过，在此不作赘述。

4. 达成供应链“共赢”的目标

现代物流是多产业、多领域及多种技术的有机融合体，而供应链又是由许多的“节点”组成的，其运作强调物流企业要向它的上游和下游寻找服务对象，通过同它们建立战略合作伙伴关系，实现优势互补，提高其整体竞争力。

开展物流金融业务对于现代第三方物流企业而言，物流金融业务可以提高企业一体化服务水平，提高企业的核心竞争力，提高企业的业务规模，增加高附加值的服务功能，扩大企业的经营利润；对于供应链上其他企业而言，物流金融可以降低企业的融资成本，拓宽企业的融资渠道，整合了资金资源，提升了供应链的竞争力；对于金融机构而言，物流金融服务可以帮助金融机构扩大贷款规模，降低信贷风险，赢得更多的客户资源。

6.3　物流与金融创新

6.3.1　融通仓

融通仓是由罗齐和朱道立提出的，朱道立、石代伦和陈祥锋在深入研究基础上建立了融通仓理论框架。融通仓是一种物流和金融集成式的创新服务，其物流服务可代理银行监管流动资产，金融服务则为企业提供融资及其他配套服务。所以，融通仓服务不仅可以为

企业提供高水平的物流服务，又可以为中小型企业解决融资问题，解决企业运营中现金流的资金缺口。

“融”指金融，“通”指物资的流通，“仓”指物流的仓储。融通仓是融、通、仓三者的集成、统一管理和综合协调。广义的融通仓是指在工业经济和金融、商贸、物流等第三产业发达的区域创生的一种跨行业的综合性第三产业高级形态，以物流运作为起点，综合发展信用担保、电子商务平台、传统商业平台和房产开发。狭义的融通仓首先是一个以质押物资仓管与监管、价值评估、公共仓储、物流配送、拍卖为核心的综合性第三方物流服务平台，它不仅为银行与企业间的合作构架新桥梁，也将良好地融入企业供应链体系之中，成为中小企业重要的第三方物流服务提供者。

所以融通仓是一种将物流、信息流和资金流综合管理的创新。其内容包括物流服务、金融服务、中介服务和风险管理服务以及这些服务间的组合与互动。融通仓是一种物流和金融的集成式创新服务，其核心思想是在各种流的整合与互补互动关系中寻找机会和时机；其目的是为了提升顾客服务质量，提高经营效率，减少运营资本，拓广服务内容，减少风险，优化资源使用，协调多方行为，提升供应链整体绩效，增加整个供应链竞争力等。

6.3.2 从“物资银行”到“物流银行”

早在 20 世纪 80 年代，物资银行在实务和理论上就在探索了。1986 年，唐保忠等就介绍了物资银行的经验做法，主要是从生产资料市场的宏观管理角度，发挥物资部门在物资流通中的“蓄水池”作用，完成物资品种的调剂和串换，满足生产建设的需要。此后陈淮(1987)、赵明慎(1993)等均对物资银行进行过归纳和探讨。但是都带有浓重的计划经济色彩。1998 年，任文超探讨了利用物资银行解决三角债问题，提出用“订单、信息、资本”去解决市场再创造和利润再发现的问题，是这一概念的一个突破。随着物流和金融业的紧密结合，尤其是自 2000 年以来物流金融的迅速发展，相应的理论研究增多。较典型的有于洋、冯耕中的《物资银行业务运作模式及风险控制研究》(2003)、王治的《融通仓与物流银行》(2005)等。时任上海市国际金融研究所副所长的任文超于 2006 年通过系统的研究，界定了物资银行的概念，并将其提升到物流银行的高度。

现代意义上的“物资银行”是上海市国际金融研究所于 1996 年率先提出的概念，它是一种概念“银行”，无须柜台即可展开业务。从狭义角度讲，“物资银行”的运作模式是专门以从事物资经营者为对象，通过对供应链的集约式管理，提升价值链，推动经营物资的良性流转流通，从而实现资金的良性周转，获取经济效益。从广义角度讲，物资“银行”包容了资本服务、金融配套服务、综合商社等多重意义。从供应链管理的角度讲，物资“银行”是为供应链提供资本配套的精细化、智能化金融服务。

“物流银行”的全称是物流银行质押贷款业务，是指银行以市场畅销、价格波动幅度小、处于正常贸易流转状态而且符合要求的物流产品抵押作为授信条件，运用较强实力的物流公司的物流信息管理系统，将银行资金流和企业物流有机结合后向中小企业、客户提供融资、估算等银行服务于一体的银行综合服务业务。它是动产质押业务的升华，与动产质押业务相比，此项业务具有标准化、规范化、信息化、远程化和广泛性的特点。自 2004 年 6 月，国家发展和改革委员会中小企业司与广发银行联合推出了物流银行、企业财务顾问、网上银行、流动资金循环贷款、动产质押、仓单质押、厂商银授信、买方付息票据贴现等 20 多项支持中小企业的融资新产品，而物流银行业务由于用足值、易变现的物流产品做质

押，是目前除现金、国债质押外，风险最小的银行授信业务。时至今日，物流银行业务迅速在各行业中得到应用。

“物资银行”是从宏观、全面、综合、集约化的角度俯视一个行业、一个企业生产经营的各个方面，从而提出金融服务解决方案；而“物流银行”是商业银行通过专业化物流企业仓储监管，横向合作，解决商业银行在专业化管理方面存在的不足，从而实现物流公司、银行、生产企业以及经销商的共赢。

物流金融的发展进程从最初的“动产质押”到“仓单质押”、“提单质押”、“厂商银”到目前比较成熟的“物流银行”，都是与经济的发展紧密相关的，是在不断运行过程中为了解决更深层次的问题创生的。物流银行创新的意义就在于融资担保模式的创新，其允许先融资后质押，增强了企业的经营能力。同时，物流银行对物流金融服务的创新，对于生产商而言，银行可以对其一个(或多个)品牌在全国范围内的经销商给予支持，改变了以往单个经销商达不到银行授信条件而无法获得银行支持的局面。它与“融通仓”在寻求对流通中的资产进行评估的思路上是保持一致的，区别是它更多地站在银行扩张贷款的同时控制风险的角度给予相应的问题解决方案。

6.3.3　中商交信用体系

中商交的信用交易体系发源于盘活存量资产的易货贸易实践和清理“三角债”工作中的结算业务。它顺应了我国目前商品生产和流通的市场需求。中商交信用交易体系是原国家经济贸易委员会商业信用中心指定的唯一的中国商业信用交易平台。在信用服务实践中，中商交在线有限公司借鉴国外发达国家经验，并结合中国物流与采购的实际，经 4 年多探索，在国际金融机构、交通银行、原国家经济贸易委员会和中国人民银行有关领导及金融专家的协助与支持下，创造性地开发出中商交信用交易体系核心产品——交易额度。交易额度是指在中国商业信用体系亦称中商交信用交易体系内，会员之间进行交易时使用的债权计量凭证和信用支付工具。其运行特点是以企业信用保证为基础，由银行代理结算，卖方按约定时限通过银行办理承兑。其运行实行会员制封闭式管理。

交易额度的制定与法律保障运行主体为中商交在线有限公司，结算批准机构交易额度结算业务是经中国人民银行总行正式批准的，额度审核机构为原国家经济贸易委员会商业信用中心，结算银行交易额度由交通银行承办结算，结算机构为中商交结算中心，并实行中商交结算中心和交通银行联合结算，运行担保机构为中外合资的中商交担保有限公司，其注册资本金 1 500 万美元。凡是发生延期或远期支付买卖行为的交易都可使用交易额度。特别是季节性生产常年销售、具有一定垄断性、大宗的商品交易以及大型建筑企业、联合生产企业、大型连锁商业企业和政府集中采购等更适合使用交易额度。

使用交易额度的好处为利于买卖双方杜绝交易中的腐败行为。采用交易额度进行交易，按照公开、公平、公正、透明的原则进行交易，杜绝采购和交易中的各种灰色地带和腐败行为。它是公认的阳光采购工程。它可以大幅度降低企业资金占用和交易成本，可以大量减少现金储备和银行贷款，降低企业财务费用。费用低，支借时交纳的保证金，兑付后返还。额度使用手续费率比银行贷款利率低近 50%。可以有效规避交易风险。使用交易额度以后，赊销商品过程就有了信用保证，买方不必担心卖方不供货，卖方也不必担心买方不付款或者赖账。买卖双方通过交易额度为媒介，使企业的商业信用价值量充分反映出来，提高了企业的整体素质和效益。

6.4 物流中心与金融中心建设

6.4.1 物流中心建设

1. 物流中心的选址

物流运作效率不仅决定区域的经济竞争能力，而且还是区域经济可持续发展的保证。为了得到较高的区域物流运作效率，必须促进区域物流协调，尽量实现最低的区域物流成本。合适的区域物流中心规模和布局则是降低区域物流成本的基础保证，因此区域物流中心的选址布局成了重要问题。由于物流中心规模庞大，地处要道，不仅有巨大的经济效益，也会对生态环境带来重大影响，因此，物流中心的选址一方面要考虑缓解交通压力，既保证物流业的协调发展又不给市区的交通带来压力；另一方面也要考虑不能加重市区的生态环境问题，郊区的生态环境可能较市中心的环境有一定优势，交通压力也较市中心小，因此，可考虑在远离市区的地方设立物流中心。

具体的选址过程中，可采用相应的选址技术方法，如重心法模型、鲍摩-瓦尔夫(Baumol-Wolfe)模型、混合整数规划模型等进行定性与定量相结合进行选址。

2. 物流中心建设要因地制宜

把区域的比较优势和竞争优势相结合形成区域的综合竞争优势，是区域经济竞争力形成的基础。区域经济的产业结构、布局及其发展趋势、区域的主导产业等对现代物流业有重大影响，当然对物流中心的建设也产生重大影响。

合理利用现有道路交通资源，提高物流效率，减少不必要的交通活动以及物流成本，从而减少因为物流带来的交通堵塞和环境破坏，增加可持续发展能力。在进行区域物流选址布局、物流中心建设时，必须结合本地区的实际情况，确定相应的布局原则和方法。针对区域的地理优势，如港口、码头等实现海港口一体化发展，形成整体优势，打造区域物流网络。针对地区产业优势，建设适合区域产业优势的相关物流运输、加工等体系。同时要结合地区文化等人文特点。

3. 建设物流中心首先要加强基础设施建设

物流业是保障国民经济平稳较快运行的基础性产业，但是，我国物流基础设施建设相对滞后，物流服务体系很不完善。国家应该采取相应的政策措施，支持物流基础设施建设。

物流园区(基地)、配送中心，多式联运、转运设施，是物流运作的重要节点，与铁路、公路和水路等物流通道共同构成物流基础设施网络体系。这个体系的健全完善和高效有序运作，可以促进各种运输方式衔接配套，提高资源使用效率和物流运行效率，从整体上提升产业竞争力，从根本上解决水路与铁路、铁路与公路、干线运输与城市配送，缺乏有效的节点相衔接，形成多次搬倒、迂回运输，降低了物流效率和效益的问题。并要着力解决各类物流基础设施的衔接配套问题。我国现有的物流基础设施分属不同的部门和行业，社会化程度低；布局分散，要加快现有物流基础设施的升级、改造和淘汰步伐。

6.4.2　金融中心建设

所谓金融中心是指金融机构聚集，金融市场发达，金融服务全面高效，金融信息传递通畅、灵敏，资金往来自由的资金集散地。金融中心具有以下 3 个特征：一是有健全的金融机构和市场网络；二是能够提供各种有效信息和服务；三是资金的集散中心。根据韩国学者 Y・S・帕克(Y.S.Park)的观点，金融机构的跨区域甚至是跨国经营可以利用较少投资取得迅速扩大规模的好处。这是因为原有的人才、设备和技术能够在跨区域中重复使用，从而能够以较低的边际成本，提供同质的服务。当某一地域的跨国金融机构足够多时，便形成金融中心。

建设区域性金融中心，关键是要具备符合区域经济金融实际需要的核心功能，发挥对周边区域的强力辐射和有效带动作用。一般来说，金融中心至少具有以下 5 种功能，即产品定价中心、资金清算中心、风险管理中心、市场信息中心和金融创新中心。

金融功能的发挥和运用必须依托和承载于一系列制度安排的精巧设计和高效运行，并受到所处区域制度环境的影响和约束。金融制度安排的确立和施行，关键在于为上述金融功能的充分发挥提供有力的制度依托和运行机制，并随着经济金融环境的变化而进行适应性的调整。金融功能的扩展和提升，主要是依据金融系统外在的功能需求和其自身体制的功能供给的均衡而实现的。

在外部制度环境不够完善的情况下，金融功能的扩展和提升不仅难以实现，甚至会导致异化和扭曲。对于中国等体制转轨国家而言，建设金融中心还具有以下的若干特性和条件：其一是政府的强力主导和推动；其二是扩大经济规模，促进产业发展；其三是消除金融体制的约束和障碍；其四是创造良好的外部环境。后两点特性，尤其对金融制度安排和制度环境提出了较高的要求。具体而言，金融功能发挥作用的主渠道是金融市场体系和金融机构体系，必须依托于相应的有关金融市场和金融主体的制度安排和政策设计，辅之以支付清算、信用评估、非银行中介、监管治理等制度环境因素发挥的风险过滤、产品创造、资产定价和风险组合等功能。

6.4.3　物流中心与金融中心建设的关系

物流与金融之间具有与生俱来的密切关系，两者互为依存，互相支撑。从世界范围看，金融中心都由贸易中心演变而来，而贸易中心大多数都集中在港口城市。一方面，贸易、金融的繁荣，推动航运物流的迅速发展，哪里有贸易和金融，哪里就有以航运为代表的物流业的一派生机；另一方面，航运物流业不断发展，又催生金融领域新的商业需求，衍生出诸如航运结算、船舶或货物保险、行业租赁、融资以及仓单质押等金融服务。当今国际上最重要的航运中心，无一不是国际金融中心，伦敦、纽约、东京、新加坡、香港等大都市均是如此。

1. 物流中心与金融中心建设相互扶持

以上海为例，上海在双中心建设中，功能区域的布局初步形成双中心协同效应的基础。浦西外滩、浦东陆家嘴的金融中心区和北外滩航运商务中心区以及外高桥保税区和洋山港保税区的南北两翼港区已成联动发展态势，国际金融与国际航运多点交集，彼此支持，显现良性互动局面。最明显的例证是随着上海港跃居世界港口前列，近年来各类国际金融机

构进入上海数量同步增加，相关的海外投资金额也逐年增长。在应对全球金融危机的同时，上海建设双中心的基础条件依然在发挥强有力的作用，相对于伦敦、纽约等双中心城市的后发优势依然吸引世界的高度关注，中国经济以其活力及广阔市场在全球经济中的重要地位也给上海走向世界性的双中心提供可靠保障，形成双中心同步、协调推进的大视野是必须具有的素质。而上海的物流企业也应该在考虑自己的发展战略时，有双中心协调建设发展的认识和工作计划。

据统计，全球每年与航运相关的金融交易规模高达几千亿美元，其中船舶贷款规模约3 000亿美元，船舶租赁交易规模约700亿美元，航运股权和债券融资规模约150亿美元，而上海在全球航运金融市场的份额不足1%。

最近，国内有关的咨询研究机构按照国际惯例研究提出首份全球金融、航运双中心竞争力指数报告，纽约、伦敦、上海分别以624.4分、553.9分、513.1分获得这次评估的前三名。报告显示，在部分指标上，上海接近甚至超过伦敦及其他国际领先双中心，如在银行、证券、期货、行业发展及港口吞吐量、空港货运量等均居世界前列，但总体上看，上海的优势在于成长潜力，而在综合实力上与纽约、伦敦之间的差距十分明显。上海的金融保险证券能级在国际上所占比重较低，市场体系还存在空缺；而在航运服务领域，包括船务经纪、船舶入级与登记、船舶融资和租赁、海上保险、船舶交易、海事仲裁方面均远远落后。

物流中心与金融中心的结合可使成长潜力持续提升，转化为综合实力。双中心建设统筹协调，在整体上做综合考虑，避免两极单线推进。具体地说，就是发展金融业要关切航运业的需求，而发展航运业又要注重引入金融业的创新服务与工具，两者互为动力和引力，实现双中心并行建设。

这种新思维可以帮助解决双中心建设中许多重要而又现实的问题。纽约、伦敦在长期的市场经济发展过程中，由贸易—航运—金融高度融合的国际性双中心乃至多中心，真正强大的综合实力与不可替代的竞争优势，是在高度融合的双中心时代体现出来。要学习他人长期积累的有用经验，跨越某些阶段，突破特定领域，将发达国家高度融合的双中心发展模式借鉴于己，结合我国国情协同建设双中心，缩短实现国家战略目标的周期。

现代物流企业，要更侧重从建设国际航运中心的角度看问题。从当今国际航运中心看，它自身必须包括与之相关联的各类金融业务与金融服务。伦敦前金融城市长大卫·白乐威(David Brewer)爵士认为，能否成为国际航运中心，关键并不在于港口的吞吐量，而在于相配套的金融服务质量是否优良，“物流金融业”将越来越得到重视。

物流中心与金融中心的双建设首先要强调航运金融。航运从广义上说以水上运输为主，同时还包括航空运输和陆上运输，上海在这些方面都有战略布局。以水上运输而论，首先，船舶融资担当航运金融中的“重头戏”，航运企业购置船舶需要大笔资金投入，融资需求离不开金融机构的支持，航运金融就扮演联姻航运与金融的角色，国际航运越是蓬勃兴旺，国际性的航运金融就越活跃发达。而目前我国在船舶贷款、船舶租赁、融资租赁等方面，与国际通行业务相比还有很大差距，整体融资规模与我国日益崛起的航运大国、造船大国地位极不相称。其次，航运业在基础设施建设、航运管理与交易等方面也需大量资金投入，金融业对此起着十分重要的支撑作用。迄今上海大型基础设施建设均由政府主导资金投入，还缺乏市场性质的投融资机制，因此航运金融业务有大可拓展的现实领域。最后，“物流金融”作为一种新型的融资模式已为金融业和物流业所共同关注，它发生于“航运金融业”，

但不仅延伸并全面渗透到与航运联系的各个业务环节，而且在将物流服务与金融服务有机结合的同时，使物流与资金流有效地合二为一。在整个供应链中，银行委托第三方物流企业向供应链中的企业提供集资金流和物流为一身的创新型服务模式，也就是说，物流企业在原有业务基础上还为客户提供直接或间接的金融服务。这种双重性质的服务推广开来、深化下去，从企业的微观层面看，既可推动银行业务拓展，又能够促进包括物流企业在内的各经济实体发展，而要从宏观经济的层面看，无疑为航运与金融双中心协同建设开辟了广阔道路。物流金融中心的发展可采用以下模式。

1) 仓单质押贷款

仓单质押贷款是指制造或外贸企业把商品存储在物流企业仓库，通过物流企业向银行开具仓单，并代为监管，银行就依据仓单向企业提供一定额度的贷款。

2) 统一授权

统一授权是指银行把贷款额度直接授权给物流企业，再由物流企业根据客户需求进行质押贷款和最终结算。这种精简化的贷款流程，有利于企业更便捷融资，也有利于提高银行对质押贷款全过程的监控能力，在灵活高效的融资中，降低贷款风险。

3) 物流银行

物流银行运作模式本质上属于动产质押，但它不同于仓单质押的创新点是，仓单质押贷款的必备前提是借款人提供的质押物已经存在，借款人把质押物提交给监管者，银行根据质押物的价值和其他相关因素向企业提供一定比例的贷款额，这是先质押后融资的模式。而在物流银行运作中，对于符合条件的制造或外贸企业，不但可以先质押后融资，也可以先融资后质押，即企业可先从银行取得借款以购买产品，存入物流企业仓库后再进行质押。

航运金融的本质是通过金融服务支持和促进航运的发展，航运金融已是当今航运业发展的必要条件，更是国际航运中心建设的自身要求和不可或缺的内涵。当然，一个现代国际航运中心的建设过程反过来又刺激金融业的创新冲动、开拓金融业的发展空间。航运中心的建设需要金融业的全力支持和全面服务，而且，金融服务还应不停留于、局限于上述内容和形式，应不断创新其服务模式和服务工具。

2. 双中心建设的措施

双中心建设已成为国家发展战略，就物流企业如何落实双中心建设的国家战略，提出具体的思路和应对措施。

(1) 将双中心协同建设的认识与实践思路融进公司发展战略，在不断开拓适应市场变化与需求的物流服务新领域、新形式、新手段，不断提升公司核心竞争力，打造现代化综合物流企业的过程中，迅速将“航运金融”、“物流金融”的理念和操作模式提上公司经营的议事日程，从试点开始逐步深化、推进，将公司整体物流业务和相关金融业务的有机结合提到较先进的水平，使相关金融业务的快速成长成为公司主营业务持续发展的新动力。

(2) 公司总部构建负责运营物流金融的专门平台，不仅发挥公司层面的投融资功能，协同公司财务管理部门优化资金流转、降低运营成本、提高经济效益；推动全公司范围的业务创新迈上新台阶，促进公司在物流价值链的多向延伸过程中完成向现代化综合物流企业的根本转型；要形成服务客户的专业化能力，为客户设计物流金融产品，提供与物流业务相配套的金融服务。

(3) 通过国内外各种途径开展专门领域合作，引进航运金融、物流金融的专门人才，

在较短时间内找准方向、选准切入点，在国际化起点上，利用高层次专业人才打开航运、物流与金融联动发展的新局面，推动航运、物流从原来注重货物位移到重点发展现代服务的能级提升。例如，国际上，纽约、伦敦、鹿特丹、新加坡都已有许多先进经验和成功做法，可利用业已形成的业务合作关系、合资经营关系、客户服务关系，与这些世界级双中心的企业、机构开展围绕航运、物流的金融服务领域的合作，学习借鉴，少走弯路，加快建设步伐。加强与高校的合作，通过产、学、研结合的途径，获取信息、咨询、决策支持、专业知识等智力服务，帮助公司业务创新、能级提升，以及与之相适应的人力资源优化和输送。

(4) 双中心同时建设。我国计划将上海的双中心要在10年左右时间基本建成，完成以上国家战略实际上就是一个创新过程。因为世界上已有的国际先进双中心城市是经历长期的市场经济过程形成的，而且双中心地位的确立并非同步，而有先后，所以上海建设双中心的历史背景、经济条件、目标任务和前者不尽相同，走的路有自己的特色。因此既要学习借鉴发达国家的国际先进双中心建设经验，又不应全盘照搬，全部模仿，结合实际吸收，有所选择借用，坚持探索创新，才是上海双中心建设的可行策略。执行国家战略的物流企业应积极进行吸收、消化、探索、创新的工作，尤其要把探索、创新当成一种企业责任。

目前，我国在开拓化工、会展、工程、冷链、应急等各类新型物流的同时，另一项重要的任务是加大开展航运金融、物流金融的力度，特别将金融业务与上述新生的物流业态成长结合起来，在特殊设施的建设融资、特种工具租赁、运输保险、特种品保险、仓单质押、直接融资等方面，研究市场需求趋势，发现业务结合点，摸索使用规则，使本不熟悉和本不擅长的金融产品、金融活动进入这些新兴物流业态，促进它们迅速做大做强。在这个探索和创新过程中，应和各类金融部门、中介机构以及客户一起投入，共同努力，开发航运金融、物流金融的业务增长点，形成稳定有序的规模市场，保证各方互利共赢。

复习思考题

一、判断题

1．所谓资金融通，是指在经济运行过程中，资金供求双方运用各种金融工具调节资金盈余的活动，是所有金融交易活动的总称。 (　　)

2．个人财富、企业的经营、经济运行的效率，和金融市场不发生关系。 (　　)

3．金融市场交易之间不是单纯的买卖关系，更主要的是借贷关系，体现了资金所有权和使用权相分离的原则。 (　　)

4．货币市场是融通短期资金的市场，包括同业拆借市场、回购协议市场、商业票据市场、银行承兑汇票市场、短期政府债券市场、大面额可转让存单市场。 (　　)

5．供应链金融最大的特点就是在供应链中寻找出一家大的核心企业，共为出发点，为整个供应链提供金融支持。 (　　)

6．从“物资银行”到“物流银行”是物流和金融创新的一种形式。 (　　)

7．具体的选址过程中，只能采用定量方法选址。 (　　)

8．金融中心一般来说也是产品定价中心、资金清算中心、风险管理中心、市场信息中心和金融创新中心。 (　　)

二、选择题

1．金融市场按经营场所可分为(　　)。
A．国际金融市场　　B．有形金融市场
C．无形金融市场　　D．国内金融市场
2．以下是国际金融中心的有(　　)。
A．东京　　B．广州　　C．纽约　　D．伦敦
3．物流金融市场的作用有(　　)。
A．帮助中小企业融资　　B．增强金融机构创新意识
C．带动物流业的高速发展　　D．达成供应链“共赢”的目标
4．物流金融中心选址过程中可采用的技术方法有(　　)。
A．德尔菲法　　B．重心法模型
C．Baumol-Wolfe 模型　　D．混合整数规划模型
5．对于供应链上其他企业而言，物流金融可以(　　)。
A．降低企业的融资成本　　B．拓宽企业的融资渠道
C．整合资金资源　　D．提升供应链的竞争力

三、名词解释

国际金融市场　融通仓　物资银行　物流中心　金融中心

四、简述题

1．简述金融市场概念及特征。
2．归纳金融市场的类型。
3．形成国际金融市场中心需要具备哪些条件？
4．简述物流金融市场的效用。
5．通过收集资料，总结物流与金融的创新形式有哪些。
6．简述物流中心与金融中心建设的关系。

五、案例分析

吴江市盛泽镇——“融通仓”拓展融资新渠道

不仅是厂房、机器设备等不动产能够做质押来贷款，存储在仓库中的原料、布匹、服装等动产也可以成为质押物进行贷款。为了加速资金流转，帮助中小企业渡过危机，吴江市盛泽镇在金融机构、中小企业和物流金融集成供应商之间推广了“融通仓”业务。近日，包括吴江市三人行纺织服装有限公司在内的 5 家公司签署了协议，加入“融通仓”。

据了解，“融通仓”业务的原理是利用资金流盘活物流，或用物流拉动资金流。“融”指金融，“通”指物资的流通，“仓”指物流的仓储。“融通仓”是金融、流通、仓储三者的集成、统一管理和综合协调。“融通仓”是一种物流和金融的集成式创新服务，其核心思想是在各种流的整合与互补互动关系中寻找机会和时机；其目的是为了提升服务质量，提高经营效率，减少运营资本，丰富服务内容，减少风险，优化资源使用，协调多方行为，提升供应链整体绩效，增加整个供应链竞争力。

目前盛泽镇的织造设备利用率在70%左右，且这70%的运转率创造的销售价值，也没有达到原来的70%。当前融资难已经成为盛泽中小企业面临的普遍而亟待解决的问题。按照协议，三人行纺织服装有限公司把公司价值 1 000 万元的布料质押给吴江市鲈乡小额贷款股份有限公司，顺利集团作为集成服务供应商承担融资担保、质物监管、风险跟踪和违约清偿工作。在开展“融通仓”业务后，盛泽中小企业的融资难问题有望得到缓解。

复旦大学上海物流研究院院长朱道立对盛泽推行“融通仓”业务，表达了自己的看法，“在盛泽众多中小企业集中在一个有限的空间内，市场发达，信息公开，资金需求短、频、快。但是集群式企业融资，往往企业信用违约相关性大、固定资产同质性强，如果遇到倒闭则变现价值低，风险较大。因此，传统的以不动产为抵押的融资模式已经不适合集群式中小企业融资，动产质押融资则可以很好地控制风险。”同时，他表示江浙地区的鞋、服装等产业集群以及广东省的玩具等产业集群都可以尝试借助“融通仓”解决中小企业融资难问题。

(资料来源：胥会云．盛泽：“融通仓”拓展融资新渠道[J]．纺织服装周刊，2008，48.)

(1) 根据融通仓的原理，简述吴江市盛泽镇的融通仓业务。

(2) 相比传统的以不动产抵押的融资模式，融通仓有什么特点和优点？

(3) 结合案例，谈谈你对物流和金融市场关系的认识。

第 7 章　物流与金融相关市场

【本章教学要点】

知识要点	掌握程度	相关知识
货币市场概述	了解	概念、构成、特征、功能、作用、分类
物流与货币市场	理解	两者的结合形式和运作模式
资本市场概述	了解	概念、构成、特点、功能、分类
物流与资本市场	理解	我国物流企业利用资本市场的现状、资本市场对物流企业发展的推动、物流企业的筹资决策
物流保险概述	了解	概念、内涵
物流保险市场	理解	构成、特点、需求、供给
中国物流保险市场现状	了解	存在的不足、问题与发展空间



利宝保险货运公司保险理赔案例

被保险人：深圳市某国际货运代理有限公司

购买险种：协会货物保险(空运)

承保公司：利宝保险货运公司

事故日期：2009 年 9 月 21 日

事故地点：澳大利亚新南威尔士州(NSW Australia)

事故简述：

2009 年 9 月 21 日，投保人深圳市某国际货运代理有限公司黄小姐来电报案：货物部分丢失，具体损失情况不明。

索赔过程：

2009 年 9 月 21 日，保运通保险代理有限公司接到客户的电话，由于情况不是很清楚，建议黄小姐通知客户拨打保单上的电话报案。及时对破坏痕迹处进行拍照，让被保险人向承运公司索要货损证明。

2009 年 9 月 22 日，保运通保险代理有限公司致电黄小姐，客户同意在事故发生地报案处理。

2009 年 10 月 8 日，利宝保险货运公司(以下简称利宝)的查勘代理 W. K. Webster (international) Pte Ltd.已完成查勘、定损。把相关报告和资料发至利宝（中国)。

2009 年 10 月 19 日，利宝办理清算，完成赔付。

赔款流程：赔款流转为“利宝中国——WKW 亚太总部新加坡——被保险人”。

理赔明细：

从查勘代理 W.K.Webster (international) Pte Ltd.的报告中显示，本次损失 34 件“DDR 667MHZ SODIMM 512MB”，单价 4.8 美元，损失金额为 163.2 美元。发票金额 5 094 美元，加成 30%，保险金额 6 222.2 美元，最后定损金额为 212.16 美元，减去保单上的免赔金额人民币 500 元，按美元对人民币汇率 6.872 5，折合为 72.75 美元，最后的赔付金额为 139.41 美元。

理赔依据：

本次客户投保的是协会货物保险(空运)，根据《协会货物保险条款(空运)》的保险责任，本保险承保保险标的物毁损或灭失之一切危险，除免除责任事项(一般除外条款、战争除外条款、罢工除外条款等)。也是一种“除外式列明”的责任。此次丢失是在保险责任范围内的，被保险人可以向保险公司或其查勘代理提出索赔。

(资料来源：http://wuliu.sz.bendibao.com/news/20101118/263284.shtm.)

讨论题

(1) 根据以上案例谈谈物流保险的作用。

(2) 除了保险市场外，金融相关市场还有哪些？

(3) 简述物流与金融相关市场的关系。

【内容摘要】

物流金融的经营运作离不开金融市场，同样也离不开货币市场、资本市场与物流保险市场等金融相关市场。伴随着现代物流产业在我国的蓬勃发展，货币市场、资本市场与物

流保险市场对现代物流企业迅速成长的有力催化作用也在逐渐显现。只有货币市场、资本市场与物流保险市场保持稳定，才能保证物流金融健康可持续发展。本章主要介绍了这些相关市场的基本知识，讨论了物流与各市场之间的关系，并分析了我国物流保险市场存在的不足、问题与发展空间。

7.1　物流与货币市场

7.1.1　货币市场概述

1. 货币市场的概念

货币市场是短期资金市场，是指融资期限在 1 年以下的金融市场，是金融市场的重要组成部分。由于该市场所容纳的金融工具主要是政府、银行及工商企业发行的短期信用工具，具有期限短、流动性强和风险小的特点，在货币供应量层次划分上被置于现金货币和存款货币之后，称之为“准货币”，所以将该市场称为“货币市场”。

2. 货币市场的构成

一个有效率的货币市场应该是一个具有广度、深度和弹性的市场，其市场容量大，信息流动迅速，交易成本低，交易活跃且持续，能够吸引众多的投资者和投机者参与。货币市场由同业拆借市场、国库券市场、可转让定期存单市场、票据承兑市场和票据贴现市场 5 个子市场构成。

1) 同业拆借市场

同业拆借市场是银行间相互融通资金的短期资金市场，是银行的传统性业务。同业拆借市场的特点是融资期限短，大多为 1 日贷款，当日借，次日还；融资目的是为了解决头寸问题，弥补暂时的资金不足；拆借双方都是金融机构；利率由双方协定，一日一定；拆借资金流动性较强。

2) 国库券市场

国库券市场是国库券发行与转让的市场。国库券是国家财政当局为调节国库收支而发行的短期债券。国库券又被称为“金边债权”，原因是国家是国库券的债务人，其还款保证是国家财政收入，其保值性较高，几乎不存在信用违约风险。最早发行国库券的国家是英国。

3) 可转让定期存单市场

可转让大额定期存单市场包括发行与流通市场。可转让定期存单是银行发行的，记载一定的金额、期限、利率的可以转让的存款凭证，源于 20 世纪 60 年代的美国。可转让定期存单不记名，存单期限固定，大部分存单的期限在 1 年以内，金额固定，面额较大。

4) 票据承兑市场

票据承兑市场是授受承兑信用、创造承兑信用的市场。汇票承兑是付款人同意汇票出票人的指令，在汇票上签名并写上“承兑”字样，表示承认到期付款的行为。在未经付款人承认兑付之前，汇票并不具备法律效力。由企业承兑的汇票叫商业汇票，由银行承兑的汇票叫银行承兑汇票。

5) 票据贴现市场

贴现市场参加者主要是商业票据的持有人、商业银行、中央银行、承兑公司、贴现公

司。商业银行、承兑公司和贴现公司主要对企业及个人办理贴现业务；中央银行主要对商业银行、承兑公司和贴现公司办理再贴现业务。可贴现的票据主要有商业本票、商业承兑汇票、银行承兑汇票、政府债券和金融债券等。

3. 货币市场的特征

(1) 融资期限短，大多为3～6个月，最长不超过1年，最短的则为1日。

(2) 信用工具流动性较强。

(3) 参与者主要是商业银行、政府、中央银行、各类公司企业、基金公司、证券商和个人等。商业银行参与货币银行的绝大部分交易活动，它是资金的提供者。

(4) 利率多变。货币市场融资期限短，交易频繁，利率随之频繁变动，能够灵敏地反映短期资金供求状况。同时货币市场利率的变动对资本市场长期利率的变化起着引导作用。

4. 货币市场的功能

货币市场产生和发展的初始动力是为了保持资金的流动性，它借助于各种短期资金融通工具将资金需求者和资金供应者联系起来，既满足了资金需求者的短期资金需要，又为资金有余者的暂时闲置资金提供了获取赢利的机会。但这只是货币市场的表面功用，将货币市场置于金融市场以至市场经济的大环境中可以发现，货币市场的功能远不止此。货币市场既从微观上为银行、企业提供灵活的管理手段，使他们在对资金的安全性、流动性、营利性相统一的管理上更方便灵活，又为中央银行实施货币政策以调控宏观经济提供手段，为保证金融市场的发展发挥巨大作用。

1) 短期资金融通功能

市场经济条件下的各种经济行为主体客观上有资金盈余方和资金不足方之分，从期间上可分为1年期以上的长期性资金余缺和1年期以内的短期性资金余缺两大类，相对于资本市场为中长期资金的供需提供服务，货币市场则为季节性、临时性资金的融通提供了可行之径。相对于长期投资性资金需求来说，短期性、临时性资金需求是微观经济行为主体最基本的、也是最经常的资金需求，因为短期的临时性、季节性资金不足是由于日常经济行为的频繁性所造成的，是必然的、经常的，这种资金缺口如果不能得到弥补，就连社会的简单再生产也不能维系，或者只能使商品经济处于初级水平，短期资金融通功能是货币市场的一个基本功能。

2) 管理功能

货币市场的管理功能主要是指通过其业务活动的开展，促使微观经济行为主体加强自身管理，提高经营水平和赢利能力。

同业拆借市场、证券回购市场等有利于商业银行业务经营水平的提高和利润最大化目标的实现。

同业拆借和证券回购是商业银行在货币市场上融通短期资金的主渠道。充分发达的同业拆借市场和证券回购市场可以适时有度地调节商业银行准备金的盈余和亏缺，使商业银行无需为了应付提取或兑现而保有大量的超额准备金，从而将各种可以用于高收益的资产得以充分运用，可谓“一举两得”。为此，商业银行要运用科学的方法进行资金的流动性管理，这使商业银行资产负债管理跃上一个新的台阶。

票据市场有利于以赢利为目的的企业加强经营管理，提高自身信用水平。只有信誉优良、经营业绩良好的主体才有资格签发票据并在发行、承兑、贴现各环节得到社会的认可

和接受，不同信用等级的主体所签发和承兑的票据在权利义务关系上有明显的区别，如利率的高低、票据流动能力的强弱、抵押或质押金额的大小等。所以，试图从票据市场上获得短期资金来源的企业必须是信誉优良的企业，而只有管理科学、效益优良的企业才符合这样的条件。

3) 政策传导功能

货币市场具有传导货币政策的功能。众所周知，市场经济国家的中央银行实施货币政策主要是通过再贴现政策、法定存款准备金政策、公开市场业务等的运用影响市场利率和调节货币供应量以实现宏观经济调控目标的，在这个过程中货币市场发挥了基础性作用。

(1) 同业拆借市场是传导中央银行货币政策的重要渠道。

首先，同业拆放利率是市场利率体系中对中央银行的货币政策反应最为敏感和直接的利率之一，成为中央银行货币政策变化的“信号灯”。这是因为，在发达的金融市场上，同业拆借活动涉及范围广、交易量大、交易频繁，同业拆放利率成为确定其他市场利率的基础利率。国际上已形成在同业拆放利率的基础上加减协议幅度确定利率的方法，尤其是伦敦同业拆借利率更成为国际上通用的基础利率。中央银行通过货币政策工具的操作，首先传导影响同业拆放利率，继而影响整个市场利率体系，从而达到调节货币供应量和调节宏观经济的目的。其次，就超额准备而言，发达的同业拆借市场会促使商业银行的超额准备维持在稳定的水平，这显然给中央银行控制货币供应量创造了良好的条件。

(2) 票据市场为中央银行提供了宏观调控的载体和渠道。

传统的观念认为票据市场仅限于清算，甚至短期资金融通功能也经常被忽略。实际上除了上述两个基本功能外，票据市场还为中央银行执行货币政策提供了重要载体。首先，再贴现政策必须在票据市场实施。一般情况下，中央银行提高再贴现率，会起到收缩票据市场的作用，反之则扩展票据市场。同时，中央银行通过票据市场信息的反馈，适时调整再贴现率，通过货币政策中介目标的变动，达到货币政策最终目标的实现。另外，随着票据市场的不断完善和发展，票据市场的稳定性不断增强，会形成一种处于均衡状态下随市场规律自由变动的、供求双方均能接受的市场价格，反映在资金价格上就是市场利率，它无疑是中央银行利率政策的重要参考。其次，多种多样的票据是中央银行进行公开市场业务操作的工具之一，中央银行通过买进或卖出票据投放或回笼货币，可以灵活地调节货币供应量，以实现货币政策的最终目标。

(3) 国库券等短期债券是中央银行进行公开市场业务操作的主要工具。

公开市场业务与存款准备金政策和再贴现政策相比有明显优势，它使中央银行处于主动地位，其规模根据宏观经济的需要可大可小，交易方法和步骤可以随意安排，不会对货币供给产生很大的冲击，同时，其操作的隐蔽性不会改变人们的心理预期，因此易于达到理想的效果。但是，开展公开市场业务操作需要中央银行具有相当规模、种类齐全的多种有价证券，其中国债，尤其是短期国债是主要品种。因为国债信用优良、流动性强，适应了公开市场业务操作的需要。同时，公开市场业务操作影响的主要是短期内货币供应量的变化，所以对短期债券和票据要求较多。因此，具有普遍接受性的各种期限的国库券成为中央银行进行公开市场业务操作的主要工具。

4) 促进资本市场尤其是证券市场发展的功能

货币市场和资本市场作为金融市场的核心组成部分，前者是后者规范运作和发展的物质基础。首先，发达的货币市场为资本市场提供了稳定充裕的资金来源。从资金供给角度

看，资金盈余方提供的资金层次是由短期到长期、由临时性到投资性的，因此货币市场在资金供给者和资本市场之间搭建了一个“资金池”，资本市场参加者必不可少的短期资金可以从货币市场得到满足，而从资本市场退出的资金也能在货币市场找到出路。因此，货币市场和资本市场就如一对“孪生兄弟”，不可偏废任何一方。其次，货币市场的良性发展减少了由于资金供求变化对社会造成的冲击。从长期市场退下来的资金有了出路，短期游资对市场的冲击力大减，投机活动达到了最大可能的抑制。因此，只有货币市场发展健全了，金融市场上的资金才能得到合理的配置，从世界上大多数发达国家金融市场的发展历程中可以总结出“先货币市场，后资本市场”是金融市场发展的基本规律。

由以上分析可以看出，货币市场在金融市场和市场经济的良性发展中都发挥着重要的作用，是微观主体和宏观经济正常运行的基础环节。但是货币市场功能的正常发挥是需要前提条件的。首先，货币市场本身的发达和完善是其功能得以发挥的首要前提。例如，发达的同业拆借市场需要有广泛的参与主体、频繁而广泛的交易行为、随行就市的市场价格；发达的票据市场要求票据行为的主体必须是信用良好的真正的市场经济行为主体，票据行为合法规范；国库券市场的形成要求政府发行的国库券达到一定规模，并且期限、档次合理。这些条件的具备为货币市场功能的发挥提供了良好的载体。其次，货币市场功能的发挥尤其是政策功能的发挥需借助于其他金融市场子市场的发展。货币市场在这个功能的发挥中实际上最早反映中央银行货币政策的变化并通过进一步作用于长期金融市场即资本市场进而作用于更广范围的市场。这是因为，在市场经济条件下，利益关系的变化引起经济行为的改变基本上都是借助货币这个载体，在这个过程中，货币市场和资本市场分别担任着“二传手”和“三传手”的作用。最后，发达的市场经济是货币市场功能发挥的第三个条件。金融市场本身就是市场经济的产物。在市场经济中，政府通过间接调控的方式对市场和微观经济行为主体进行宏观管理，微观主体成为真正的“经济人”和“理性人”，为满足赢利最大化和效用最大化而进行营运和消费，供求关系成为价格变动的基本因素，价格成为资源配置变化的基本信号，发达的市场经济本身既需要货币市场，同时又为货币市场的发展提供良好的外部环境。

因此可以得出结论，货币市场是金融市场和市场经济良性发展的前提，金融市场和市场经济的完善又为货币市场的正常发展提供了条件，三者是相辅相成的统一体。在这一关系中，货币市场起着基础性作用。重资本市场，轻货币市场，其结果是削弱了货币市场的基础作用，使得市场经济行为主体失去了短期融资市场的依托，同时破坏了货币市场和资本市场的协调发展，造成大量本应属于货币市场的资金流向资本市场，一方面是货币市场因资金缺乏日渐萎缩，另一方面是不断膨胀的资本市场积聚了太多的短期游资，资本市场的泡沫成分日渐明显。由于上述结果的延伸，中央银行借以调节宏观经济的联系纽带被割断，在很大程度上削弱了中央银行货币政策的效应。正本清源，全面认识货币市场在整个金融市场以及市场经济中的基础功能与作用，对于社会主义市场经济的完善和金融市场的正常发展具有现实的以及长远的深刻意义。

5. 货币市场的作用

(1) 为经济主体调节其资金供需提供便利。对经济主体来说，保持资金的流动性和一定的支付能力是相当必要的，为此就必须保持一定量的现金资产，但是，保持现金资产的成本是放弃了该现金资产的利息，现金资产在资产总额中的比例越高，说明资金利用率就

越低，资金效益也就越差。为了最大限度地运用资金，提高效益，各经济主体都会尽量地降低现金资产的比例，但同时又要保证一定的支付能力，货币市场为各经济主体解决这个矛盾提供了便利。货币市场为拥有闲置资金的经济主体提供了闲置资金的运用渠道，同时又为缺乏支付能力的部门提供了融资的机会。

(2) 货币市场的融资活动对一国货币供应量的增减变动具有决定性的影响。例如，银行短期存贷款、票据贴现与再贴现、国库券的发行与转让，这些活动都会直接影响到流通中的货币供应量。

6. 货币市场的分类

该市场根据不同的借贷或交易方式和业务，可分为以下几种。

1) 银行短期信贷市场

银行短期信贷市场是指国际银行同业间的拆放以及银行对工商企业提供短期信贷资金的场所。该市场是在资本国际化的过程中发展起来的，其功能在于解决临时性的短期流动资金的不足。

短期信贷市场的拆放期是长短不一的。最短为日拆，一般多为 1 周、1 个月、3 个月和 6 个月，最长不超过 1 年。拆放利率以伦敦同业拆放利率(LIBOR)为基础。该市场交易方式较为简便，存贷款都是每天通过电话联系进行的，贷款不必担保。

2) 短期证券市场

短期证券市场是指进行短期证券发行与买卖的场所。其期限一般不到 1 年，这里的短期证券包括国库券、可转让定期存款单、商业票据、银行承兑票据等，它们的最大特点是具有较大的流动性和安全性。各国的短期信用工具种类繁多，名称也不一样，但实质上都属于信用票据。商业票据是指信用良好的工商企业为筹集短期资金而开出的票据，可以通过银行发行，票面金额不限，期限一般为 4～6 个月，交易按票面金额贴现的方式进行。银行承兑票据是指经银行承兑过的商业票据。票据一经银行承兑，其信用就得以提高，从而易于流通。由于银行信用较高，故其流动性比商业承兑票据更强。

3) 贴现市场

贴现市场是指对未到期票据，通过贴现方式进行资金融通而形成的交易市场。

贴现市场的主要经营者是贴现公司。贴现交易的信用票据主要有政府国库券、短期债券、银行承兑票据和部分商业票据等。贴现利率一般高于银行贷款利率。

7.1.2　物流与货币市场

1. 物流与货币市场的结合形式

物流与货币市场的结合模式主要有 3 种：物流单证市场形式、贸易物流结算支付方式与物流银行形式。

1) 物流单证市场形式

(1) 贸易物流结算中的票据。票据有广义和狭义之分。广义的票据是指一般的商业凭证，如发票、提单、保险单等，作为流通的纸币也包括在内。狭义的票据则是指以支付金钱为目的的特种证券。这些证券可以定义为由出票人签名于票据上，无条件约定由出票人本人或他人支付一定金额的，可以流动转让的证券。若约定由出票人付款，则是本票；若约定由他人付款，则是汇票或者是支票。

(2) 关于狭义的票据。为了避免早期贸易和物流过程中现金支付的弊端，商人开始使用字据了结货款。例如，A 卖给 B 一批货物，又从 C 那里购进一批货物，为了方便，A 出具字据由 C 向 B 取款，这种作为支付工具的字据发展成了现在的票据。而 C 不一定亲自去取款，他可以把取款的权力转让给 D，这样字据就像金钱一样流动起来了。世界上很多国家都颁布了票据法，其目的是严格规范票据的形式、内容和处理票据的方法。

(3) 狭义票据的种类可以分为汇票、本票和支票。它们均是以支付金钱为目的的特种证券。

① 汇票。根据《中华人民共和国票据法》(以下简称《票据法》)的规定是“出票人签发的，委托付款人在见票时或者在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据”。

② 本票。《票据法》对本票的定义是“出票人签发的，承诺自己在见票时无条件支付确定金额给收款人或者持票人的票据”。《票据法》所称的票据仅是指银行本票。

③ 支票。《票据法》对支票的定义是“出票人签发的，委托办理支票存款业务的银行或者其他金融机构在见票时无条件支付确定金额给收款人或者持票人的票据”。

2) 贸易物流结算支付方式

(1) 汇款。如果买卖双方签订合同以后，卖方径自将货物发给买方，而买方则通过银行将应付的款项用汇付的方式汇给卖方，这对银行来说只发生了一笔汇款业务，这样的支付方式就是汇款方式。

汇款方式包括以下特点。

① 风险大。对于预付货款的买方和货到付款的卖方来说，一旦付了款或者发了货就失去了制约对方的手段。

② 资金负担不平衡。对于预付货款的买方和货到付款的卖方来说，资金负担都比较重，整个交易过程中都需要资金的垫付。

③ 手续简单，费用少。汇款方式的手续最简单，银行的手续费也最少。在买卖双方都相互信任的基础上，或者跨国公司的子公司之间往来交易采用此种方式是最理想的。

(2) 托收。是债权人(卖方)为向债务人(买方)收取款项，出具汇票(债权凭证)委托银行代为收取款项的一种支付方式。

托收支付方式的特点包括以下几方面。

① 比汇款安全。在跟单托收时，由于交单或承兑付款，对于卖方来说，就不会遇到银货两空的风险。

② 收款依靠商业信用。

③ 费用较汇款稍高，手续较汇款稍多。

(3) 信用证。是开证行向受益人做出的付款承诺，使受益人有了收款的保障，因此是受益人最为有利的支付方式。

信用证结算方式包括以下特点。

① 银行信用。与汇款和托收支付方式下付款依靠进口商信用的情况不同，信用证支付方式是开证行负责的付款，付款依靠银行信用。

② 独立的文件。虽然信用证是以合同买卖为基础，买卖双方要受合同约束，但信用证一经开出，在信用证业务处理过程中当事人的责任与权利都以信用证为准，信用证是一个与买卖合同分离的独立文件。

③ 只管单据。在信用证支付方式下，银行是凭借相符单据付款，不管事实。尽管这种

规则有一些偏颇，不尽合理，但事实上，银行不可能去调查事实，只能管理单据。

3) 物流银行形式

(1) 综合性商业银行的贸易物流信贷业务。所谓贸易物流信贷是指银行对从事贸易物流运作的工商企业的信贷业务。与其他商业企业一样，专业从事贸易物流的企业本身不从事生产，是属于流通领域的企业。

(2) 专门的贸易物流银行。无论是我国政府，还是外国政府都十分重视贸易物流融资，基本都采取了政府成立政策性银行来支持本国产品和劳务的对外贸易形式，并且各国根据自己的实际情况，在业务支持方面都各有侧重。

(3) 物流企业内部金融部门。随着物流行业独立性的加强，对于作为融资中介的银行来说，无论是在结算或是信贷方面不得不有针对性地服务于它。然而，银行对物流的服务因其金融业务的广泛性和人力资源的限制而不能及时满足物流企业的需求。因此，物流企业就将眼光直接投向了金融性企业，通过购买股权而直接控股银行或金融性公司，以此在结算和信贷业务上专门服务于控股的物流企业。

2. 物流与货币市场的运作模式

1) 代客结算模式

(1) 交付托收服务。交付托收，又称货到收款或代收货款，这项业务使物流企业收的是现款，而由于时空、各种技术条件等限制，物流企业不可能及时向供货方付款，真正付款时往往已经是收款后的10天或更长时间。

(2) 垫资托收。这里所说的托收是带有质押融资性质的托收。在银行质押融资托收方式下买方、卖方和银行的风险因为第三方物流供应商的介入可以降至最低。

2) 融通仓

融通仓是一个以质押物资仓管与监管、价值评估、公共仓储、物流配送、拍卖为核心的综合性第三方物流服务平台，它不仅为银行与企业间的合作构架新桥梁，也将金融服务良好地融入企业供应链体系之中。

融通仓业务主要有以下两种操作模式：仓单质押和保兑仓(买方信贷)。两者最大的区别在于仓单质押业务是先有货再有票，保兑仓业务是先有票再有货。

7.2 物流与资本市场

7.2.1 资本市场概述

1. 资本市场的概念

资本市场亦称“长期金融市场”、“长期资金市场”。期限在1年以上各种资金借贷和证券交易的场所。资本市场上的交易对象是1年以上的长期证券。因为在长期金融活动中，涉及资金期限长、风险大，具有长期较稳定收入，类似于资本投入，故被称为资本市场。

资本市场只是市场形态之一。市场由卖方和买方构成，有时候在游行的空间中。例如，农贸市场或者大型商场，有时候在电子化的环境中。金融市场就是交易金融产品的市场。例如，货币市场是给各国货币确立相互比价的，市场参与者通过交易各种货币满足需要或者进行投机。同样，商品期货市场和资金市场也是为了满足参与买卖的双方的不同金融需要。

2. 资本市场的构成

1) 交易对象

资本市场的交易对象包括股票、债券和证券投资基金。

2) 参与者

资本市场的资金供应者为各金融机构，如商业银行、储蓄银行、人寿保险公司、投资公司、信托公司等。

资金的需求者主要为国际金融机构、各国政府机构、工商企业、房地产经营商以及向耐用消费零售商买进分期付款合同的销售金融公司等。

3) 我国具有典型代表意义的资本市场

(1) 国债市场。这里所说的国债市场是指期限在 1 年以上，以国家信用为保证的国库券、国家重点建设债券、财政债券、基本建设债券、保值公债、特种国债的发行与交易市场。

(2) 股票市场。包括股票的发行市场和股票交易市场。

(3) 企业中长期债券市场。企业债券是企业依照法定程序发行，约定在一定期限内还本付息的债券，该市场分为短期债券市场和中长期债券市场。

(4) 中长期放款市场。该市场的资金供应者主要是不动产银行、动产银行；其资金投向主要是工商企业固定资产更新、扩建和新建；资金借贷一般都需要以固定资产、土地、建筑物等作为担保品。

3. 资本市场的特点

作为一种高级形态的市场，资本市场具有一般市场的基本属性，但它与普通商品市场相比，又具有许多特点。

1) 资本市场是价值交换的市场

由于资本市场上交易的金融产品不具有特定的物质属性，其持有者关心的不是其特殊的使用价值，而是其内在价值，因此，资本市场是价值交换的市场。虽然在资本市场上的交换也遵循等价交换的原则，投资者并不能通过不等价交换获得更多的利益，但是投资者追求的是其购买的金融产品在持有期间取得的实际收入，尤其是在转让时获得的差价收入，以实现其投资的增值。

2) 资本市场是相对理想的竞争性市场

资本市场上的金融产品之间存在相互替代性，因此具有很强的竞争性。在一般商品市场上某些商品特有的垄断地位在资本市场是不可能出现的。相对于一般商品市场而言，资本市场为供求竞争规律提供了更全面、更完整的条件和更理想的表现舞台。

3) 资本市场是非物质化市场

金融产品的价值本质使得资本市场具有可以非物质化的特点。在一般的商品市场上，买主的目的在于消费，交易活动以标的商品在物质上的转手作为终点，但在资本市场上，金融产品交易可以非物质化。首先，股票的转手并不涉及股票发行企业的相应份额资产的变动；其次，金融产品的交易也不一定具体化为这些证券在物质上从一个人手中转移到另外一个人手中，在某些情况下只表现为结算和保管中心有关双方账户上证券数量和现金储备额的变动。金融产品交易的非物质化使得买空卖空活动在资本市场中司空见惯。这些活动虽然对于生产系统没有直接的作用，但是，他们在很大程度上可以提高资本市场的流动性。

4) 资本市场是信息市场

由于资本市场的核心内容——金融产品的交易可以抽象掉其物质方面的限制，可以非物质化，所以资本市场在信息方面则显得至关重要。如此看来，资本市场实际上是一个信息市场，甚至可以说，资本市场的运行过程就是信息的发布、传递、收集、处理、运用和反馈的过程。信息关系到投资决策的成败，投资的结果在大多数情况下也只是以信息的形式得到体现，信息成为资本市场所有参与者都不可回避的竞争焦点。信息在资本市场中的特殊重要地位不仅仅限于有关已经发生了的事实的信息，更主要在于未来的预期信息。

4. 资本市场的功能

资本市场是现代经济体系的重要组成部分，对推动国民经济迅速增长和世界经济一体化影响巨大。其中，资本市场主要有以下 4 个方面的功能。

1) 储蓄转化为投资

资本市场的存在及其作用是使资金从没有生产性投资机会的储蓄者手中导入到有这种机会的人那里，从而使储蓄转化为投资。筹资人通过在资本市场上发行金融工具，把分散在社会上的闲置资金集中起来，形成巨额的、可供长期使用的资本，用于支持社会化大生产和大规模经营，由此可见，资本市场所能达到的筹资规模和速度是企业依靠自身积累所无法比拟的。马克思对此有过生动的评述："假如必须等待积累去使某些单个资本增长到能够修建铁路的程度，那么恐怕直到今天世界上还没有铁路，但是，集中通过股份公司转瞬之间就把这件事完成了。"

2) 优化资源配置

资本市场通过一级市场金融产品的发行筹资、二级市场金融产品的流动实现资源优化配置的功能。投资者通过及时披露的各种信息，选择成长性好、赢利潜力大的金融产品进行投资，抛弃业绩滑坡、收益差的金融产品。这就使资金逐步流向效益好、发展前景好的发行者，推动其金融产品的价格逐步上升，为该发行者利用资本进行资金扩张提供了良好的运作环境；而业绩差、前景暗淡的发行者发行的金融产品价格下滑，难以继续筹集资金，以致逐渐衰亡、消亡或被兼并收购。

3) 转变企业制度，改善企业运作

资本市场可以促进公司转换经营机制建立现代企业制度。首先，企业要成为上市公司，就必须先改制为股份有限公司，适当分离企业的所有权和经营权，使公司的体制得到规范。其次，由于上市公司的资本来自众多股东，公司必须履行信息披露业务，这就使企业时时处在各方面的监督和影响之中。一是来自股东的监督，股东作为投资者必须关心企业的经营状况和发展前景，并通过授权关系实施他们的权力；二是来自资本市场的压力，企业经营好坏影响其金融产品的价格，价格的高低牵动企业和投资者，经营不善、价格下滑，可能导致企业被第三者收购；三是来自社会的监督，特别是会计师、律师事务所、证券交易所和社会舆论等的监督和制约。所有这些监督和制约促使企业必须改善和健全内部运作机制。考察企业发展史可以发现，当今许多著名的大公司，都是经过股份制改造成为上市公司后，突破了私人企业单一资本的限制，获得了巨大的发展。

4) 分散风险

资本市场在给投资者和融资者提供投融资渠道的同时，也提供了分散风险的途径。从筹资者角度看，通过发行金融产品筹集到资金，同时将其经营风险部分转移和分散给投资

者，实现了风险的社会化。从投资者角度看，可以根据个人承担的风险程度，通过买卖金融产品和建立投资组合转移和分散风险。投资者在资金多余时，可以购买股票进行投资，将消费资金转化为生产资金，在资金紧缺时，可以把金融产品卖掉变成现金，以解决即期支付之用。资本市场的品种多样性和高变现性既促进了个人财富的保值增值，又有利于个人分散风险。

5. 资本市场的分类

根据不同的角度和分类方法，资本市场可以分为以下几类。

1) 按金融产品是初次在资本市场上交易还是已经在市场上流通的再次交易分类

(1) 一级市场。又称发行市场。在一级市场中，资金筹集者通过发行新的金融产品筹集资金，金融产品的发行者就是筹资者。一级市场上出售的金融产品都是新发行的金融产品，是金融产品的“新货市场”。一级市场的发行者主要是各种类型的企业和政府。在一级市场上的发行收入才是严格意义上的通过资本市场筹集的资金额，是储蓄向投资的转化额。

(2) 二级市场。是一个交易市场。在二级市场中，金融产品的持有者向有意愿参与的投资者转让其金融产品。二级市场上的交易只是不同投资者之间的交易，通常不被视为投资的储蓄数量。

一级市场和二级市场是一种相辅相成的关系：一方面，一级市场的发展是整个资本市场发展的起源，没有一级市场就没有金融产品，而没有金融产品交易市场的二级市场也就无从谈起。另一方面，没有发达的二级市场，金融产品的流动性差，一级市场上的金融产品就很难发行，一级市场的存在和发展也是不可能的。

2) 按储蓄向投资的转化是直接由储蓄主体实现还是通过银行中介实现分类

如果资本市场的融资是由储蓄提供者直接购买由资金需求者发行的金融产品实现的，那么这样的资本市场就是直接融资的市场，股票市场和债券市场就是最重要的直接融资市场。如果储蓄向投资的转化是通过银行作为中介以信贷形式实现，这种资本市场就是间接融资市场，如中长期银行信贷市场。通过直接融资市场实现的投资，投资者就是资金的最终提供者，投资者的名义财富与其所持有的金融产品的市场价格相对应。金融产品的价格上涨、下跌或消失，其财富也相应地增加、减少或消失。但在间接融资市场上，储户的财富是以其在银行的储蓄及相应的利息表示的，银行贷款的增值不会表现为储户财富的增加，而银行贷款的损失，也不会变现为储户财富的减少。

3) 按所交易的金融产品不同分类

(1) 股票市场。该市场上交易的是股票，股份公司在股票市场上通过发行股票筹集资金，股票投资者通过认购发行市场上的股票将储蓄投入到发行公司中。股票投资是一种权益投资，投资者不能要求发行股票的公司予以偿还，而只能通过分红和股票出售变现其投资。

(2) 债券市场。债券投资是债权投资，债券的发行人要承担按时足额地向投资者还本付息的义务。债券的价格取决于利息率，债券价格与利息率之间存在着反向变动的关系。相对于股票而言，债券价格波动的幅度较小，债券投资的风险较小，相应地，债券投资的回报也较低。

(3) 衍生产品市场。是各种派生性金融工具的交易市场，衍生产品是以各种金融产品(如外汇、债券、存款证、股价指数等)作为标的物派生出来的金融工具。由于衍生产品市场的杠杆放大作用，其市场风险较大，但收益率较高。

4) 按交易活动是否集中统一分类

(1) 场内交易市场。是指有固定的交易场所和交易时间、有明确的交易方式、对交易活动进行集中统一组织和管理的市场，通常指证券交易所。由于场内交易市场的集中统一组织和管理，使得场内交易在交易形式、交易规模和交易规则方面带有较多的“标准化”特点。这种“标准化”的特点使得场内交易具有较好的安全性和透明性。

(2) 场外交易市场。又称柜台交易市场或店头交易市场。场外交易市场通常没有固定的交易场所，也不一定有统一的交易时间。场外交易市场通常是证券交易双方通过电话谈判成交的，交易的对象、交易的数量、交易规模等都可以根据交易双方的具体情况而定。相对于场内交易市场而言，场外交易市场在安全性、透明度和流通性方面不占优势，但在保密性、满足投资者特定需要，尤其是在大宗交易方面的优势比较明显。

5) 按交易活动的电子化程度分类

按交易活动的电子化程度，可以将资本市场分为有形市场和无形市场。

有形市场是交易双方面对面进行交易的场所，在资本市场发展早期，交易都是在有形市场进行，就如同熟知的商品市场一样。随着计算机和电子通信技术的加速发展，现代资本市场已越来越无形化。由于证券的等级、交易、清算、交割各个环节都已经实现电子化，投资者不需要直接到交易所进行交易，而是通过几乎无处不在的电子网络进行交易。过去，交易大厅把人们聚在一起；今天，电信网络把人们连在一起。与有形市场相比较，无形市场大大降低了交易成本和信息成本，大大扩张了市场范围。

7.2.2　物流与资本市场

1. 我国物流企业利用资本市场的现状

随着社会的发展，社会化大生产已逐渐由劳动密集型向资金及技术密集型转变，越来越多的企业已从传统的依靠不断地生产、营销和逐步积累以扩充企业的实力和规模的运作方式向利用资本运营手段，以资产重组、投资参股、资产并购、产权置换、发行股票或借壳上市等多种方式达到迅速扩大自身的规模、快速增强实力和扩大市场份额的目的。

伴随着现代物流产业在我国的蓬勃发展，资本市场对现代物流企业迅速成长的有力催化作用也是在逐渐显现。要解决中国物流业现在的问题，现代物流企业采取的对策：必须以规模经营来树立自身的企业形象和品牌效应；对现有分散的物流资源进行整合；改善自身的软、硬条件。

而物流企业自身业务的扩张、市场占有率的提升和核心竞争力的构建如果能够以资本市场作为助推器，则核心竞争力的形成和业务的迅速增长又可以反过来推动企业的资本运营工作，从而加速企业规模、实力和业务的迅速扩张。因此，资本市场是实现现代物流企业发展战略目标的重要保证。

2. 资本市场对物流企业发展的推动

当今社会，企业的迅猛发展无一不得益于其所在资本市场的良好表现，资金是企业生存发展的前提条件。以物流企业上市公司为例，在我国物流企业起点较低、物流基础设施落后的环境下，这些公司通过在证券市场上的筹资行为，对我国物流企业的发展起到了极大的促进作用。

3. 物流企业的筹资决策

在物流企业从传统物流向现代物流的转变过程中，需要投入大量资金对物流企业基础设施实行改造，而随着物流企业向大型化、国际化和信息化的方向发展，物流企业也需要拥有大量的资金通过收购兼并以实现自身规模快速发展壮大，因此，对物流企业的筹资决策进行分析已经成为当务之急。

1) 筹资的内容

筹资决策分析是一项复杂的课题，对于物流企业筹资决策的分析，应当首先从筹资决策的内容着手，明白企业应该“做什么”。

(1) 合理确定资金的需要量。企业需要多少资金及什么时候需要资金是应该首要解决的问题。一般而言，应以挖掘内部潜力为前提，充分考虑现有资金的利用效果，从而合理确定对外所需资金数。

(2) 正确确定合理的筹资方式。不同的筹资方式可以满足企业不同的资金需要，各种筹资方式在资金成本、筹资风险、使用限制、使用期限及机动性方面均存在不同，对不同的资金需求应区别对待，并采用不同的筹资方式。企业一般主要使用的短期筹资方式有商业信用筹资、短期银行借款；长期筹资方式有长期借款、债券筹资、股票筹资和融资租赁。

(3) 确立合理的资本结构。对资本结构的研究应系统研究两个比例关系，一是企业自有资本和借入资本的比例关系，在自有资金合理比例确定后，可适时适度的举债经营；二是企业长、短期资本的合适比例关系，并合理安排企业资本性支出和收益性支出，保证企业战略发展和正常生产经营的需要。

2) 筹资决策考虑的因素

筹资决策内容是针对广大的物流企业而言，但每家企业有不同的特点，不能一概而论，应该针对不同的企业，对影响筹资决策的因素加以具体分析。

(1) 资本成本。对于任何方式的融资组合，无论是侧重于债务融资还是股权融资，其综合成本都必须保证小于资本收益率，否则企业现有股东的利益就会有所损害。一般债务资本成本较低，股权资本成本较高，但如果债务筹资使用增多，债务的资本成本将增加公司的财务费用，造成公司的赢利水平降低，公司的风险提高，市场预期可能随着提高，股权成本上升，因此在筹资方式的选择中必须考虑股权成本和债务成本的关联性，企业为降低成本而提高混合筹资中债务资本的比例，也必须同时考虑到股权筹资成本的提高。

(2) 筹资风险的大小。所谓筹资风险是企业因筹集借入资金而增加丧失偿债能力的可能和企业利润的可变性。企业筹资所面对的风险主要包括两个方面：一是企业自身经营的风险，二是资本市场上存在的固有风险。因而，企业在进行筹资决策时，必须将不同筹资方案的综合风险进行比较，选择风险最低的最优方案。

(3) 筹资收益。企业在采用不同的筹资方式取得资金以后，要评价所投入项目收益的大小，只有企业筹资项目的预计收益大于筹资的总代价，则此方案才是可行的。

(4) 企业性质。不同性质的企业对筹资方式和成本会有不同的考虑和侧重。稳健型企业，公司未来的资本支出不大，经营现金流量和收益相对稳定，通常采用长期债务筹资方式，由于债务筹资通常低廉，可满足筹资资本小于投资回报的基本要求，提高股东价值。高成长性公司，业务的扩张快，投资的预期回报率高，同时经营的现金流量往往不稳定，财务风险较大，债务筹资虽高，但公司经营成功后，投资的回报率会远远超过股权的筹资成本，对股东价值并不造成损失。

(5) 企业规模。不同规模的企业所需要的资金的数额必然不同，不同的筹资方式所提供的资金额度也不同，因此不同规模的企业选择筹资方式时应视资金的具体用途而定。一般来说，大型企业由于大量需要生产资金，在选择筹资方式时，应选择能够提供大量资金且期限较长的长期筹资方式，如长期借款、债券、股票等筹资方式。而小型企业由于其资金的需要量相对较少或为满足短期资金周转的需要等，因而应选择机动灵活的短期筹资方式，如短期银行借款、商业信用等方式。

7.3　物流保险与物流保险市场

7.3.1　物流保险概述

1. 物流保险的概念

早在 1998 年，一些保险界的有识之士就曾一起商讨物流保险实施的可行性，并形成了舆论。之后，社会各界呼唤物流保险的声音不断增加。2002 年 3 月，第一份专门的物流保险在中国人民财产保险股份有限公司(以下简称人保)诞生，时隔 1 年便告夭折。2004 年 7 月，人保推出一款曾被认为“具有划时代意义的物流保险”——物流责任险，其结果也是少人问津。

究竟何为物流保险呢？首先要了解什么是物流。物流是指物品从供应地向接受地的实体流动过程，根据实际需要，将运输、储存、装卸、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施有机结合。

物流保险本身就是一个综合性极强的概念，从宏观上讲，物流保险就是一切与物流活动相关联的保险，把这一概念与物流概念相结合，解剖可得出物流保险的真实概念：物流保险，即物品从供应地向接受地的实体流动过程中对财产、货物运输、机器损坏、车辆及其他运输工具安全、人身安全、雇员忠诚等一系列与物流活动发生关联的保险内容，其中还包括可预见的和不可预见的自然灾害。

例如，宁波市物流业广泛应用的保险险种主要是财产保险和货物运输保险。据了解，这两种险种只对物流的部分环节进行承保，无法适应当前整个物流市场的需求。例如，在与货主的合同中，大都规定了很多承运人的赔偿责任，但在出现有关情况造成货物丢失、毁损时，保险公司一般只是就货物本身进行赔付，物流公司时常会受到较大数额的所谓经济损失的追讨。同时，物流公司还肩负着保证按时送达的责任，而实际上，因为意外因素延误运输时间的现象并不少见，这种情况并不在货物运输保险赔付条款之内，也只能由物流公司自己负责赔偿等。随着我国社会主义生产力的提高，物流保险中也将充实越来越多的内容，只有站在全局的角度考虑问题，才有可能照顾到物流活动中的方方面面，最大限度地减少货物流通过程中的损失。

2. 现代物流风险的主要内容

1) 与托运人之间可能产生的风险

(1) 货物灭损带来的赔偿风险——对物流安全性的挑战。包括货物的灭失和损害。可能发生的环节主要有运输、仓储、装卸搬运和配送环节。发生的原因可能有客观因素，也可能有主观因素。客观因素主要有不可抗力、火灾、运输工具出险等，主观因素主要有野蛮装卸、偷盗等。

(2) 延时配送带来的责任风险——对物流及时性的挑战。在 JIT 原则的要求下，物流企业延时配送往往导致客户索赔。从实践中看，客户索赔的依据大多是物流服务协议。也就是说，此时第三方物流企业承担的是违约赔偿责任。

(3) 错发、错运带来的责任风险——对物流准确性的挑战。有些时候，物流企业因种种原因导致分拨路径发生错误，致使货物错发、错运，由此给客户带来损失。一般而言，错发、错运往往是手工制单字迹模糊、信息系统程序出错、操作人员马虎等原因造成的。由此给客户带来的损失属于法律上的侵权责任。但同时，物流服务协议中往往还约定有“准确配送条款”，因此客户也可以依据该条款的约定提出索赔。此时便存在侵权责任和违约责任的竞合，《中华人民共和国合同法》规定当事人享有提起侵权责任之诉或违约责任之诉的选择权。

2) 与分包商之间可能产生的风险

(1) 传递性风险。是指第三方物流企业能否通过分包协议把全部风险有效传递给分包商的风险。例如，第三方物流企业与客户签订的协议规定赔偿责任限额为 500 元/件，但第三方物流企业与分包商签订的协议却规定赔偿责任限额为 100 元/件，差额部分则由第三方物流企业买单。在这里，第三方物流企业对分包环节造成的货损并没有过错，但依据合同不得不承担差额部分的赔偿责任。由于目前铁路、民航、邮政等公用企业对赔偿责任限额普遍规定较低，因此第三方物流企业选择由公用企业部门分包时将面临着不能够有效传递的风险。

(2) 诈骗风险。资质差的分包商，尤其是一些缺乏诚实信用的个体户运输业者配载货物后，有时会发生因诈骗而致货物失踪的风险。

3) 与社会公众之间可能产生的责任风险

(1) 环境污染风险。第三方物流活动中的环境污染主要表现为交通拥堵、机动车排放尾气、噪声等。根据《中华人民共和国环境保护法》，污染者需要对不特定的社会公众承担相应的法律责任。

(2) 交通肇事风险。运输司机在运输货物的过程中发生交通肇事，属于履行职务的行为，其民事责任应该由其所属的物流企业承担。

(3) 危险品泄漏风险。危险品物流有泄漏的风险，随时会给社会公众的生命财产安全带来威胁，这一点值得从事危险品物流的企业警惕。

3. 物流保险标的及保险责任

近年来，国内物流业的发展掀起高潮。物流货运保险综合传统货运保险和财产保险的责任，承保物流货物在运输、储存、加工包装、配送过程中由于自然灾害或意外事故造成的损失和相关费用。物流货物保险可以为客户提供全面、无缝式的保险保障，同时还能够最大程度地简化客户的投保手续，方便客户。以《中国人寿财产保险股份有限公司物流货物保险条款》(以下简称《条款》)为例简单介绍物流货运保险之保险标的及保险责任。

1) 保险标的

《条款》第三条规定，除本条款第五条列明的货物外，凡以物流方式流动的货物均可作为保险合同的保险标的。

《条款》第四条规定，下列物流货物在事先申报并经保险人认可并明确保险价值后，可以作为特约保险标的：

(1) 金银、珠宝、钻石、玉器、贵重金属。

(2) 古玩、古币、古书、古画。

(3) 艺术作品、邮票。

《条款》第五条规定，下列物流货物不在保险标的范围之内：

(1) 枪支弹药、爆炸物品。

(2) 现钞、有价证券、票据、文件、档案、账册、图纸。

2) 保险责任

《条款》第六条规定，在保险期间内，若保险标的在物流运输、装卸、搬运过程中由于下列原因造成损失，保险人依照本保险合同的约定负责赔偿。

(1) 火灾、爆炸。

(2) 自然灾害。

本保险合同所称自然灾害是指雷击、暴风、暴雨、洪水、暴雪、冰雹、沙尘暴、冰凌、泥石流、崖崩、突发性滑坡、火山爆发、地面突然塌陷、地震、海啸及其他人力不可抗拒的破坏力强大的自然现象。

(3) 运输工具发生碰撞、出轨、倾覆、坠落、搁浅、触礁、沉没，或隧道、桥梁、码头坍塌。

(4) 碰撞、挤压导致包装破裂或容器损坏。

(5) 符合安全运输规定而遭受雨淋。

(6) 装卸人员违反操作规程进行装卸、搬运。

(7) 共同海损的牺牲、分摊和救助。

《条款》第七条规定，在保险期间内，若保险标的在物流储存、流通加工、包装过程中由于自然灾害或意外事故造成损失的，保险人依照本合同的约定负责赔偿。

本保险合同所称意外事故是指外来的不可预料的以及被保险人无法控制并造成物质损失的突发性事件。

《条款》第八条规定，下列损失和费用，保险人也依照本合同的约定负责赔偿：

(1) 保险事故发生时，为抢救保险标的或防止灾害蔓延，采取必要的、合理的措施而造成保险标的的损失。

(2) 保险事故发生后，被保险人为防止或减少保险标的的损失所支付的必要的、合理的施救费用。

(3) 经保险人书面同意的，被保险人为查明和确定保险事故的性质、原因和保险标的的损失程度所支付的必要的、合理的费用。

保险公司在货损或货物灭失时行使的代位求偿权在物流保险法律关系中，物流合同的一方与保险人订立保险合同。在非保险合同双方当事人的原因造成货损或货物灭失的情况下，保险人先向货物利益方进行赔偿，而后取得货物利益方的地位，有权向责任人追偿。此时应注意以下几个问题。首先，在事前确定货物利益方没有私自放弃任何有关损坏货物的任何权利，这是为确保保险人理赔后权利能够得到充分弥补。其次，保险人理赔后，应当取得与代位求偿及诉讼的一切相关证据，并应取得货物利益方的配合。再次，注意财产保全与证据保全。物流保险合同往往标的较大，必要时需要行使财产保全以确保保险人的利益。最后，物流法律关系错综复杂，专业性很强，所以在事前与事后法律咨询上要选择物流、海事方面的专业律师。

4. 物流保险的分类

现代物流的风险，可以分为可保风险和不可保风险两类。可保风险是指用商业保险方式加以管理的风险。一般而言，可保风险都是可管理风险。不可保风险是指商业保险无法处理的风险。我国现阶段的物流主要包括以下保险。

1) 国内货物运输保险

国内货物运输保险主要包括：①国内水路货物运输保险。承保沿海、内河水路运输的货物，分基本险和综合险。②国内铁路货物运输保险。承保经国内铁路运输的货物，分基本险和综合险。③国内公路货物运输保险。④国内航空货物运输保险。⑤鲜、活易腐货物特约保险。⑥国内沿海货物运输舱面运输保险。

2) 进出口货物运输保险

进出口货物运输保险主要分海洋、陆上、航空和邮包 4 类。针对这 4 类，又分别有主要险和附加险。

(1) 主要险。海洋货物运输保险有平安险、水渍险、一切险 3 种。陆上货物运输保险有陆运险和陆运一切险两种。航空货物运输保险有空运险和空运一切险两种。邮包保险有邮包险和邮包一切险两种。

(2) 附加险。一切险范围内的附加险有偷窃险、提货不着险、淡水雨淋险、短量险等。承保了一切险，对其中任何一种附加险都是负责的。不属于一切险范围内的特别附加险有进口关税险、舱面险、卖方利益险、港澳仓火险、虫损险等。特殊附加险指战争险和罢工险。

3) 企业财产保险

企业财产保险是指投保人存放在固定地点的财产和物资作为保险标的的一种保险，保险标的的存放地点相对固定且处于相对静止状态。企业财产的保险为稳定企业的生产与经营，发挥了不可估量的作用。它的可保财产包括房屋、其他建筑物一级附属装修设备、机器及设备、仪器及生产工具、交通运输工具及设备、管理用具及低值易耗品、原材料、半成品、在产品或库存材料、特种储备商品等。

4) 物流责任保险

针对第三方物流的兴趣而开发。第三方物流企业就委托方交来的物流货物承担着安全仓储、流通加工及运输的责任风险，此险种为专门经营第三方物流业务的物流公司提供了全面有效的保障，负责保障的范围包括在经营物流业务过程中依法应由被保险人承担赔偿责任的物流货物损失。它将运输中承运人的责任，一级仓储、流通加工过程中保管人和加工人的责任融合在一起，因此物流责任保险的风险大于其他单独责任的风险。

5) 机器损坏保险

为提供专业的物流服务，物流公司会购置许多机器设备，为保障这些机器在正常运行中由发生故障及人员的误操作引起的维修费用，甚至是因为上述原因造成的经济损失，通过机器损坏险能够得到保险公司的赔偿。

6) 雇员忠诚保证险

物流企业的员工每天都会接触到大量高价值的货物，为避免管理失误以及因雇员的欺诈和不诚实行为而导致的经济损失，可通过投保此险种得到保险公司的经济补偿。

7) 人身意外险

物流企业的员工每天都会面临着各种可能的意外伤害事故的发生，此险种为保障员工的

人身安全，获得保险公司的补偿而进行的保险。

8) 车辆保险

此险种能够保障机动车辆在行驶中发生交通事故或自身的单方责任而得到赔偿，使驾驶人员更能安心开车。

5. 物流保险的职能

物流保险的职能是由物流保险的本质和内容决定的，包括物流保险的基本职能和派生职能。物流保险的基本职能是物流保险的原始职能，是物流保险固有的职能，并不会随着时间和外部环境的变化而变化。物流保险的派生职能是随着保险业的发展和客观环境的变化，在基本职能基础上派生出来的职能。一般认为物流保险的基本职能是经济补偿，物流的派生职能是融通资金和防灾防损。

1) 物流保险的基本职能

物流保险的经济补偿是指在物流保险活动中，投资人根据物流保险合同的约定，向保险人支付保险费，保险人对于物流保险合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失及其相关利益的损失程度赔偿保险的责任。

2) 物流保险的派生职能

(1) 物流保险的融通职能融资是保险人将保险资金中的暂时闲置部分，以有偿返还的方式重新投入再生产过程，以扩大社会再生产规模的职能。保险公司从收取保险费到赔付保险金之间存在着时间和规模差，使保险资金中的一部分资金处于闲置状态，从而为保险公司融资提供了可能性。

(2) 物流保险的防灾防损职能。防灾防损是风险管理的重要内容。保险本身也是风险管理的一项重要内容，而物流保险进行风险管理体现在防灾防损工作上。物流保险防灾防损工作体现在：从承保到理赔履行社会责任；增加保险经营的收益；促进保险人的经营意识，从而促进其加强防灾防损的意识。

6. 物流保险的作用

1) 发展现代物流保险有利于实现物流业发展的畅通与高效

随着中国经济的高速发展，国内货物运输量快速上升，但是货物运输保险业务的增长速度与货运量的增长不成比例。应在沿袭传统的货运方式同时，越来越多地采用联合运输方式，以发挥各种优势，获得最佳效益。联合运输特别是多式联运方式下，运输的风险呈现出多样化、一体化特征，而不是分段运输方式下的公路、铁路、水路、航空等分段式的风险。企业从原材料供应到制成成品，从起点到终点，将运输、仓储、装卸、搬运、包装、流通加工、改包装、配送、信息处理等功能整合起来，形成完整的供应链，直至销售出去的全过程存在各种风险，现代物流已渗透到企业的全过程。发展现代物流保险，为现代物流过程中出现的风险提供了明智的管理手段和适当的归宿。

2) 物流业的发展也给保险业提供了新的业务增长点

物流保险以整体综合承保的方式满足物流整体流程的需求，从装卸、运输、仓储、加工、包装到最后的配送，为企业提供了全过程的保障。分散业务的统保，操作手续极大地简化，对保险公司和企业而言是一种双赢的结果。物流保险系列产品包括物流货物保险和物流责任保险两大部分。物流货物保险针对第一方和第二方物流模式开发，投保对象是物流货物的生产厂家或销售商。该产品为年度保险产品，综合传统货运保险和财产保险的责

任，承保物流货物在运输、储存、加工包装、配送过程中由于自然灾害或意外事故造成的损失和相关费用，还可以附加投保由于遭受偷窃、提货不着或冷藏机器故障造成的物流货物损失。应该说，物流保险是真正基于市场需求而诞生的保险产品，它所面对的也是一个蓬勃发展、潜力巨大的市场。现代物流的发展为保险业提供了另一新的增长点。

7. 物流保险的基本原则

1) 最大诚信原则

最大诚信原则是指保险双方在签订和履行保险合同时，必须以最大的诚意履行自己应尽的义务；物流保险合同双方应向对方提供影响对方做出签约决定的全部真实情况，互不欺骗和隐瞒，信守合同的认定和承诺，否则物流保险合同无效。最大诚信原则是物流保险合同成立的基础。

2) 保险利益原则

保险利益是投保人或被保险人对保险标的具有法律上承认的利益。这里的利益一般是指保险标的的安全与损害直接关系到被保险人的切身经济利益。遵循保险利益原则的主要目的在于限制损害补偿的程度，避免将保险变为赌博行为，防止诱发道德风险。

3) 近因原则

近因原则是判断风险事故与保险标的损失之间的因果关系，从而确定保险赔偿责任的一项基本原则。保险损害的近因是指引起保险损害最有效的起主导作用或支配作用的原因，而不一定是在时间上或空间上与保险损害最接近的原因。近因原则是指保险赔付以保险风险为损害发生的近因为要件的原则，即在风险事故与保险标的损害关系中，如果近因属于风险保险，保险人应负赔付责任；如果近因属于不保风险，则保险人不负赔付责任。

4) 补偿性原则

补偿性原则是物流保险合同中最重要的原则。大多数货物保险合同是补偿性合同。补偿性原则是物流理赔的重要原则，在物流保险合同中使用补偿性原则可以防止被保险人从保险中获利。如果发生一次损失，只应该使被保险人大致恢复到损失发生之前相同的经济状况。这样既保障了被保险人在受损后获得赔偿的权益，又维护了保险人的赔偿以不超过实际损失为限的权益，使物流保险合同能够在公平互利的原则下履行。除此之外，补偿性原则还可以减少道德危险因素。如果不诚实的被保险人能够从损失中获利，他们就会以骗取保险赔偿为目的故意制造损失。因此，如果损失赔偿不超过损失的实际现金价值，道德危险因素就会减少。

5) 代位求偿原则

代位求偿原则是指在财产保险中，保险标的发生保险事故造成推定全损或者保险标的所有权的损失，保险人按照合同的约定履行赔偿责任后，依法取得对保险标的所有权或对保险标的的损失负有责任的第三者的追偿权。保险人所获得的这种权利就是代位求偿权。

代位求偿原则的目的在于防止被保险人在同一次损失中取得重复赔偿。此外，代位求偿权使得肇事者对损失负有赔偿责任。保险人通过行使代位求偿权可以从过失方取得补偿。

8. 办理保险索赔的程序

在发生货损或货物灭失，办理保险索赔时，需要经过以下程序。首先，由索赔人向保险公司提供以下单据：保险单或保险凭证正本、运输契约、发票、装箱单、向承运人等第

三者责任方请求补偿的函电或其他单证、被保险人已经履行应办的追偿手续等文件、由国外保险代理人或由国外第三者公证机构出具的检验报告、海事报告。海事造成的货物损失，一般均由保险公司赔付，船方不承担海损责任，不负责提供货损货差证明、索赔清单等。其次，被保险人在办妥有关手续，交付单据后，等待保险公司审定责任，决定是否予以赔付，如何赔付。如保险公司决定赔偿，则最后由保险公司向被保险人支付款项。

7.3.2　物流保险市场

1. 物流保险市场的概念

物流保险市场是保险市场的一个组成部分，它有广义和狭义之分。狭义的物流保险市场是人们进行物流保险经济活动的场所。广义的物流保险市场是指物流保险产品交换关系的总和或是物流保险产品供给与需求关系的总和。在物流保险市场上，交易对象是保险人为消费者所面临的风险提供的各种保障。

2. 物流保险市场的构成

物流保险市场的构成要素为交易主体、交易客体和交易价格。

1) 物流保险市场的交易主体

物流保险市场的交易主体是指物流保险市场交易活动的参与者，包括物流保险商品的供求双方和物流保险中介。

2) 物流保险市场的交易客体

物流保险市场的交易客体是物流保险商品。保险商品是一种无形的、与未来世界中某事物的特定状态有关的商品。只有在某种状态下(如物流保险风险的发生)，保险人才会对被保险人进行理赔。

3) 物流保险市场的交易价格

物流保险市场的交易价格就是保险费率。物流保险市场的供求关系决定了物流保险的价格水平，同时保险费率的高低又调节着物流保险市场的供求。

3. 物流保险市场的特点

1) 物流保险市场是直接的风险市场

任何市场都有风险，但是，一般的交易市场，交易的对象是商品和劳务，本身并不与风险相联系。而物流保险经营的对象就是风险，它通过对风险的聚集和分散开展经营活动，对投保人转嫁给保险人的各类风险提供保险经济保障。

2) 物流保险市场是非即时结清市场

即时结清市场是指市场交易结束时，供求双方立即能够确切知道交易结果。在一般商品交易中，合同的签订往往意味着交易的完成，成本收益立刻明了；而物流保险合同的达成则意味着交易的开始，合同双方还需要利用合同约束双方的权利和义务。物流保险交易的完成或结清，往往需要较长时间。

3) 物流保险市场是一种特殊的期货市场

在金融市场上，不仅有现货交易，还有期货交易。期货交易的显著特征之一就是合约订立和实际交割在时间上分离。物流保险市场交易的对象是风险，而风险的发生具有不确定性，所以交易的结果并不能够完全由物流保险合同确定，而是在相当程度上取决于风险

发生的情况，保险双方的损益是根据实际风险情况执行物流保险合同的结果。所以，物流保险交易在某种程度上具有期货交易的特点，交易的是未来可能发生的风险。

4. 物流保险市场的需求

1) 物流保险需求的概念

物流保险需求是指在特定时期和一定的费率水平上，投保人在物流保险市场上购买物流保险产品的货币支付能力。

2) 物流保险需求的表现形式

物流保险需求体现在①物质方面，当发生意外事故和自然灾害时，人们的经济损失能够得到合理的利益；②精神方面，即在投保以后，人们减轻了后顾之忧，可以提高工作效率。

3) 物流保险需求的特征

(1) 物流保险需求的客观性。物流保险的存在是客观的，是不以人的意志为转移的，物流保险作为一种应对风险的方法，对它的需求也是客观的。但在现实生活中，不是所有的人都会选择保险，因为人们也可以选择其他的风险管理方式。

(2) 物流保险需求的非渴求性。是指人们不会很迫切地购买物流保险产品，因为人的天性是比较重视现在，虽然物流风险是客观存在的，但是未来具有不确定性，人们会存在某种侥幸的心理，认为物流风险的出现是偶然现象，发生的概率必然很小，所以买不买保险不是十分重要。

(3) 物流保险需求的差异性。一般产品都具有标准体，但是物流保险产品不同，尽管很多险种有标准合同，但是没有完全相同的物流保险标的，所以物流保险需求具有差异性，也就是个性化比较强。保险人是否承保、费率的高低严格按照物流保险标的的风险情况确定。

(4) 物流保险需求的高弹性。相对于一般产品而言，人们对物流保险产品的需求弹性比较大。许多外部环境的变化都会引起投保人购买决策的变化。

4) 影响物流保险需求的因素

(1) 物流风险因素。物流保险服务的具体内容是各种客观风险，无风险就没有物流保险，因此物流风险的客观存在是物流保险需求产生的前提。物流保险需求总量与物流风险因素存在的程度成正比，物流风险因素存在的程度越高，范围越广，物流保险需求的总量就越大；反之，物流保险需求量就越少。

(2) 物流风险商品的价格。即物流保险费率。物流保险需求主要取决于物流保险费率。物流保险费率与物流保险需求一般成反比例关系，物流保险费率越高，则物流保险需求量越少。这时，物流保险需求就倾向于或者自己承担部分风险，或者转向一种保障程度较便宜的保险形式。

(3) 商品经济的发展程度。商品经济的发展程度与物流保险需求成正比例关系。商品经济越发达，则物流保险需求越大；反之，物流保险需求量就越小。

(4) 强制保险。是政府以法律或执行的手段强制实施保险保障方式。强制保险对物流保险需求的影响十分明显，凡在规定范围内的被保险人都必须投保，因此，强制保险的实施人为地扩大了物流保险需求。

(5) 税收。无论是对投保人还是对保险人征税，都会对物流保险需求造成影响。当保险人享有优惠的企业所得税，这使他们收取的保险费用可以低于在正常税收条件下应收取的保

险费用水平，这样就会使物流保险需求量增加。对物流投保人来说，税率的上升一般会减少物流投保人对物流保险的需求。

5. 物流保险市场的供给

1) 物流保险供给的概念

物流保险市场的供给指在特定时期和一定费率水平上，市场上各家保险企业愿意并且能够提供的物流保险的数量。

2) 物流保险供给的表现形式

(1) 有形的物流保险供给，即对投保人遭受的保险事故导致的损失给予经济上或物质上的补偿。

(2) 无形或精神方面的保障供给，物流保险产品可以使投保人遭受的事故损失得到补偿，从而为投保人提供一种安全感。

3) 影响物流保险供给的因素

(1) 物流保险费率。价格是影响产品的主要因素。物流保险费率与物流保险供给具有正相关的关系，物流保险费率提高，会刺激物流保险供给的增加；反之，物流保险供给会减少。

(2) 物流保险产品成本。它通过影响物流保险费率从而影响物流保险供给。在一定费率水平上，物流保险产品的成本越高，则利润率越低，物流保险产品的供给就会减少；物流保险产品的成本越低，则利润率越高，物流保险产品的供给就会增加。影响物流保险产品的因素包括业务结构、营销方式、准备金的规模、预定利率、通货膨胀等，这些因素的变化都会影响物流保险的供给水平。

(3) 保险公司的资本实力。是影响物流保险供给的因素。保险公司的资本实力是提供物流保险供给的基础和保证，如果不考虑资本实力而盲目供给，势必会影响保险公司的偿付能力，甚至会导致保险公司破产。

(4) 物流保险市场的竞争程度。物流保险市场竞争对保险供给的影响是多方面的。竞争的结果会引起保险公司数量上的增加或减少，总的来看会增加物流保险市场供给。同时，竞争使保险人改善经营管理，提高服务质量，开辟新的险种，从而扩大物流保险供给。

(5) 制度、政策环境。保险业是一个极为特殊的行业，各国都对其有相对其他行业更为严格的监管。例如，许多国家法律对于保险企业都有最低偿付能力标准的规定，这种规定直接制约着保险企业不能随意、随时扩大供给。

7.3.3　中国物流保险市场现状

物流保险对于中国保险市场，是一种新兴险种。近代保险制度始于 14～16 世纪的国际贸易活动，从此物流保险便开始了其长达几个世纪的发展历史。海上运输保险和火灾保险，是第三方物流保险在运输和仓储环节的最初起源。时至今日，以美国和日本的物流业发展最为健全，而物流保险在其中的作用也是不言而喻的。在我国，现代物流业刚刚起步，物流保险在实践中还存在诸多的缺陷，目前的物流保险因为不“保险”而不十分受物流企业的欢迎。国内外市场的巨大反差，预示着物流保险的发展在我国现行市场环境下还存在很多问题。

现代物流业已成为新的经济增长点，其发展水平已成为衡量一个国家和地区综合经济

实力的重要标志，现代物流业的发展给保险市场的发展提供了新的平台。随着物流业的迅猛发展，物流企业提供更加完善全面的服务，同时面对的风险也越来越多，人们也开始意识到物流过程中保险服务的重要性，然而相对于物流业的快速发展，物流保险的发展始终是相对滞后。

1. 市场环境不完善

物流责任保险属于责任保险的一种，其大力推广离不开责任保险市场的发展。由于我国缺乏相对完善和成熟的法律环境，加上目前我国责任保险承保利润不高等现状，近年来全国责任保险业务呈现出明显的萎缩迹象。据统计，2004 年责任险同比负增长高达 5.59%. 因此，推广物流责任保险，离不开责任保险市场这个大环境。国家有关部门、各大保险公司必须高度重视责任保险市场的发展，努力开发适销对路的责任保险产品，才能做大做强责任保险业务。届时，物流责任保险水涨船高，定会取得更大的发展。和其他责任保险产品一样，物流责任保险对法律的依附性很强。从保险的标的来看，其需求程度取决于法律对物流责任赔偿责任的规定，可以说法律的完善程度决定了物流责任保险运行的市场环境。而从目前我国的法律来看，在这方面还存在许多缺陷。

2. 市场主体具有特殊性

众所周知，物流是一个在我国迅速崛起并存在着巨大商机的新兴行业。随着其经济收益的不断上升，它的风险犹如收益的连体婴儿一样也在不断地加大。

(1) 故意行为如何认定。保险条款中规定：如果被保险人在故意违规操作的情况下，引起民事赔偿，保险公司不负赔偿责任。但对过错、过失行为的界定、保险责任的明确还缺乏统一的规范和标准，那么何为故意？其具体标准是什么？这一点是所有投保人，也是物流公司经营者最关注的问题之一。由于保险公司没有列示故意的具体标准，因此，被保险人与保险公司一旦发生争议，难免对簿公堂。

(2) 罚款或惩罚性赔偿，保险公司不负赔偿责任。从物流公司营业的情况看，目前的主要风险之一是被罚款，而保险公司对此不负赔偿责任，因此，在一定程度上降低了保险的吸引力。

(3) 要求投保人列示有可能引致所投保保险责任项下索赔的事实或情况，如果投保人有意欺骗保险公司或有意误导而隐瞒关于事实的信息，则导致保险权益丧失。对此，物流公司表示，什么是有意欺骗、有意误导？标准又是什么？对此概念很难理解。如遇索赔事件，在这方面，很可能存在争议。

由此可见，真实的问题是物流公司试图规避的风险与董事责任保险所涉及的范畴存在较大的差异。因此，物流责任保险作为一个相对市场化的产物，它所要求的市场主体与目前物流公司的实际情况存在一定的差距。

3. 产品不完善

由于物流保险在我国推出的时间很短，保险公司还处于探索阶段，出于对风险的防范和对成本的控制，产品对所承保的责任范围做了非常严格的限制，并且保险公司对许多条款的理解都未做详细的说明，如故意行为如何认定等。传统保险产品体系中均有货物运输保险、仓储保险等，但相对独立的保险产品割裂了现代物流的各个环节，与现代物流功能

整合的理念背道而驰。所以，物流保险产品的创新、物流保险的完善以及物流业的发展都至关重要。

4. 物流业和保险业之间缺乏信任

物流业和保险业之间缺乏信任这一点不可否认，也在一定程度上制约了物流保险的发展。“所谓一个人对某件事的发生具有信任是指：他预期某事件会发生，并且根据预期做出相应行动，同时他明白如果事件没有像预期般发展，该行动所可能产生坏处比如果事件如期出现所可能带来的好处大。”人们不仅要具有普遍的责任意识，而且同时还有必要具有人与人、人与社会、人与法律之间的基本信任，建立一种普遍的信任机制。理解了信任的定义，就可以找到一些针对性的措施，建立和维护物流业和保险业之间的信任。简单地说，一是要增强信任，二是要防止出现不信任，避免信任转变为不信任。信任是一种非常脆弱的心理状态，一旦产生裂痕就很难缝合。所以，物流公司和保险公司之间要不断加强对话，争取建立合作伙伴关系，对推动物流保险市场的发展具有重要的意义。建立和维持物流业和保险业之间的信任应是当务之急。

我国物流保险有着十分广阔的市场，2005 年，我国社会物流总额约为 48 万亿元，同比增长 25.4%，增幅虽比上年有所回落，但仍处于快速增长区间。2005 年，我国物流业增加值为 1.2 万亿元，同比增长 12.5%，增幅高于上年。2005 年，我国物流费用占 GDP 的比率为 18.5%。直至今天，我国现代物流整体规模还在扩大，发展速度还在加快，运行效率还在提高，对经济发展的支撑和促进作用更加明显。但我国发展物流保险的最佳时机还未来临，物流保险在我国很难有较大的市场。所以，单就目前而言，发展物流保险仍有非常重要的意义。值得注意的是法制环境的完善过程也正是法律法规变动的过程，物流保险作为对法律依附性很强的产品，保险公司要注意及时研究有关的情况，对产品本身做出相应的调整，以适应市场需求的变化，这样才能把握住时机，最大限度地赢得市场。

复习思考题

一、判断题

1. 物流与货币市场的结合模式主要有 3 种：物流单证市场形式、物流银行形式和企业物流金融部门。（　　）
2. 汇票、本票和支票均是以支付金钱为目的的特种证券。（　　）
3. 资本市场的资金供应者为各金融机构，如商业银行、储蓄银行、人寿保险公司、投资公司、信托公司等。（　　）
4. 资本市场是使用价值交换的市场。（　　）
5. 资本市场没有分散风险的功能。（　　）
6. 物流保险，即物品从供应地向接受地的实体流动过程中对财产、货物运输、机器损坏、车辆及其他运输工具安全、人身安全、雇员忠诚等一系列与物流活动发生关联的保险内容，其中还包括可预见的和不可预见的自然灾害。（　　）
7. 与托运人之间可能产生的风险包括诈骗风险。（　　）
8. 枪支弹药、爆炸物品等物流货物在保险标的范围之内。（　　）

9．保险利益原则是物流保险合同成立的基础。 (　　)

10．相对于一般产品而言，人们对物流保险产品的需求弹性比较小。 (　　)

二、选择题

1．货币市场特征是(　　)。

A．融资期限短

B．信用工具流动性较强

C．参与者主要是商业银行、政府、中央银行、各类公司企业、基金、证券商和个人等

D．利率多变

2．货币市场的功能包括(　　)。

A．短期资金融通功能　　B．管理功能

C．政策传导功能　　D．促进资本市场尤其是证券市场发展的功能

3．我国具有典型代表意义的资本市场包括(　　)。

A．国债市场　　B．股票市场

C．企业中长期债券市场　　D．中长期放款市场

4．资本市场的特点有(　　)。

A．资本市场是价值交换的市场

B．资本市场是相对理想的竞争性市场

C．资本市场是非物质化市场

D．资本市场是信息市场

5．与社会公众之间可能产生的物流风险是(　　)。

A．诈骗风险　　B．环境污染风险

C．交通肇事风险　　D．危险品泄漏风险

6．下列物流货物不在保险标的范围之内的有(　　)。

A．枪支弹药　　B．爆炸物品

C．艺术作品　　D．邮票

7．物流保险的基本原则是(　　)。

A．最大诚信原则　　B．保险利益原则

C．近因原则　　D．补偿性原则　　E．代位求偿原则

三、名词解释

货币市场　资本市场　物流保险　物流保险市场　保险标的　保险责任

四、简述题

1．简述货币市场的特点、分类和功能。

2．阐述物流与货币市场的结合形式及运作模式。

3．介绍资本市场的概念、构成、分类及功能。

4．结合所学内容，归纳资本市场对物流发展的作用。

5．结合实际企业，阐述现代物流风险主要包括哪些方面。

6．简述物流保险的功能及作用。

7．简述我国物流保险市场主要面临的问题。

五、案例分析

资本运作推动物流公司发展

综观现在发展神速的企业，无一不得益于其在资本市场的纵横捭阖。以物流企业上市公司为例，据统计，截至 2002 年，中国 A 股市场上市的物流或物流相关企业共 26 家，这些企业在上市初时募集到的资金总额约为 55 亿元，证券市场平均为每家物流企业的发展提供了近 2 亿元的资金；近几年内，新上市物流公司及老上市物流企业配股、增发新股从证券市场上又累计募集了逾百亿元的资金。在我国物流企业起点较低、物流基础设施落后的环境下，这些公司通过改制上市并通过在证券市场上一系列筹资行为对于我国物流企业的发展起到了极大的促进作用。例如，中铁铁龙集装箱物流股份有限公司在 1998 年成功上市筹资后，国有铁路资本所控制的资本量从 3.5 亿元增加到约 9 亿元，增长 157%，公司的市场价值也由 2 亿多元增加到 30 亿元左右。锦州港是我国最早进行股份制改造的港口。股份制改造不仅为港口建设提供了巨额的资金来源，而且通过规范化的公司制运作，使锦州港获得了超常规发展。截至 1999 年年底，锦州港已拥有 1 万～5 万吨级深水泊位 8 个，能够满足大型船舶的靠泊要求。港口实际吞吐量达到 735.8 万吨，在全国沿海主要港口吞吐量最新排名中已跃居第 22 位。深圳机场股票在上市后不仅被选为深圳成分指数的样本股，而其频频对物流领域的重拳出击与其通过资本市场融资而拥有强大资金实力也是不无关系的。同时，由于在物流企业从传统物流向现代物流的转变过程中首先需要投入大量资金对物流基础设施进行改造，而随着物流企业向大型化、国际化和信息化的方向发展，物流企业也需要拥有大量的资金通过收购兼并以实现自身规模的快速发展壮大。因此，我国传统物流企业向现代物流的转型尚面临着较大的资金缺口，而这样大规模的资金需求单靠物流企业自身的发展在短期内应该是难以完成的。

在中国，资本市场是一个神秘的核发动机，利用得好可以收到成百上千倍的收益。一些企业在发展壮大后也开始纷纷涌进资本市场，实行资本运作，就可以表现其魅力所在。时代为物流创造了机会，物流公司可以通过股份制改造、持有合作伙伴公司股份、控股、上市、发债等一系列资本运作手段，凝聚各种社会力量，实现企业超常规发展。

(资料来源：http://www.examw.com/wuliu/anli/103001.)

(1) 物流公司可以通过哪些方式进行资本运作？

(2) 资本市场是如何推动物流市场发展的？

(3) 结合案例谈谈物流市场和资本市场有什么关系。

运 用 篇

第 8 章　物流金融业务模式

【本章教学要点】

知识要点	掌握程度	相关知识
资本流通模式	掌握	仓单质押模式、买方信贷模式、授信融资模式、垫付货款模式
资产流通模式	掌握	替代采购模式、信用证担保模式



中外运速递物流金融——仓单质押介绍

仓单质押业务是银行与物流公司合作，为拥有在库、在途货物所有权的企业，提供以货物或代表货物权利的凭证为质押的新型融资授信服务。

中外运仓单质押业务涉及的监管类型有以下几种。

(1) 自有仓库的在库监管。利用公司拥有合法使用权的仓库、场地，对于存放于仓库、场地的动产所提供的库内、场内的监管服务(广东公司)。

(2) 输出监管。公司为存放于出质人仓库、场地或公共仓库、场地的动产所提供的库内、场内的监管服务(天津公司)。

(3) 在途监管。利用公司自有或外包的运输资源，为水运、公路、铁路、航空运输途中的动产所提供的在途监管服务(天津公司)。

(4) 进出口贸易项下监管。公司接受质权人的委托对于进出口货物和单据(特别是提单)的监管，对于单据的监管主要包括进口项下的单据保管、报关、报检和出口项下的报关、报检、交单于质权人，而对于货物的监管主要包括进口货物清关后的代运、在库监管和出口货物报关前集港过程中的监管等(浙江公司)。

(5) 网络化监管。公司通过网络操作的平台，为同一出质人或同一贷款项目下的统一授信提供的标准化的多点监管服务(北京公司)。

中外运公司某仓单质押项目的运作包括以下模式。

(1) 中外运对仓单质押类业务设定标准流程和操作规范，并制定了《中外运质押监管业务管理办法》进行内部控制。

(2) 针对银行对该项目具体需求，确定个性化的《物流解决方案》，以保证满足特定客户的要求。

(3) 将物流解决方案细化，制定专门的《项目操作手册》，内容包含项目整体流程、操作细节、信息沟通方式等。

(4) 根据项目具体需求，确定信息系统、运力资源、仓库资源、提派资源等具体要求，提前进行各项硬件、软件方面的准备。

(5) 对项目涉及公司进行操作培训，设定专门的项目团队，包括项目经理、操作主管和客服主管等，与客户建立有效沟通。

(6) 项目准备期和运作前期，总部直接参与项目运作，并时刻关注项目运行情况，出现问题或隐患及时整改。

(7) 经常与客户进行项目运作情况的回顾，并确定 KPI(key performance indication，关键业绩指标)指标，对项目运作情况进行定期考核和内部总结。

(资料来源：http://doc.mbalib.com/view/7afbc72cd15131c26dd9d7151c32535c.html.)

讨论题

(1) 中外运仓单质押业务涉及的监管类型有哪些？

(2) 除仓单质押外，你还知道哪些物流金融业务模式？

【内容摘要】

物流产业的繁荣为金融市场的发展带来了机遇，同时也促进了物流金融的快速发展。随着物流金融服务的完善，结合物流业与金融业的实际，物流金融在实际操作中形成了多种业务模式，且各有其特点。本章从资本流通与资产流通两个方面对主要的物流金融业务模式进行了阐述，介绍了各模式的业务流程，并进行了赢利分析，优缺点对比，指出实施中应注意的问题，为实践主体提供参考。

8.1　资本流通模式

8.1.1　仓单质押模式

1. 仓单质押的背景

仓单质押贷款是物流仓储企业代表银行将货主的存货作为抵押物实施监管，银行为货主企业发放贷款的一种业务形势，是一种新型的具有多赢特性的物流增值业务。国外的许多第三方物流企业已经开展了此类业务，并从中获利。物流企业开展仓单质押融资业务，不仅可以为物流企业融资、拓展物流服务项目、开展多种经营提供机会，还可以为物流企业减少客户交易成本，降低金融机构信息不对称产生的风险，进一步加强物流企业作为生产企业与金融机构之间“胶粘剂”的作用。目前，我国中小企业数量众多，中小企业的健康发展也离不开资金的支持，但作为资金需求方，中小企业往往是“想贷贷不着”；另一方面，作为能够提供融资的金融机构，却是“想贷不敢贷”。仓单质押业务的产生既解决了中小企业融资难的问题，又解决了银行不敢贷的问题，同时给物流企业提供了一个新的利润增长点，实现三赢的局面。

仓单质押作为一种方便易行的融资业务模式在欧美发达国家已有多年的历史。有的国家，如丹麦，还成立了专门开展仓单质押贷款业务的银行；而在美国金融市场，该业务已占到了市场业务总量的 1/3。仓单质押业务在我国刚开展几年，虽然目前尚处于起步阶段，但其发展势头迅猛。近年来，国内几家大的物流公司，如南储(南储仓储管理公司)、中远物流、中储和中外运等与深发展、广发银行合作开展的仓储融资业务都开展得如火如荼。以中储为例，自 2001 年该公司开展此项业务以来，融资额年均增幅达到 93.4%，2006 年其利用仓单质押业务为企业融资 70 亿元。广东南储 2006 年的这一数字也已经达到了 40 亿元。从银行方面得到的数据则更加可观：深发展货押授信业务产生于 2001 年并自此迅速发展，全行货押授信业务累计发生额已经超过 1 000 亿元。随着我国企业总体经济的稳步增长和业界对该项业务的日益了解熟悉，仓单质押业务在我国的市场前景势必将会是十分广阔的。

2. 仓单质押的概念

在国外，仓单质押业务已广泛出现在商品流通领域的各个阶段。国内的仓单质押业务虽然出现的时间并不长，但由于受到企业和金融界的广泛青睐，正在越来越快地发展。尤其对于物流业来说，如果能够正确、有效地开展仓单质押业务，将毫无疑问地扩大企业的业务渠道，这对正处于激烈竞争环境中的物流业来说，无疑增加了生存的空间。

仓单是指仓储方签发给存储人或货物所有权人的记载仓储货物的唯一合法的物权凭

证，仓单持有人可以凭仓单直接向仓储方提取仓储货物。

仓单质押是指客户(货主企业)把商品存储在仓库(物流企业)中，然后凭借仓库开具的商品仓储凭证——仓单向银行(金融机构)申请贷款，银行根据商品的价值向客户提供一定比例的贷款，同时由物流企业代理监管商品。目前在我国的物流企业中，仓单的存单功能已经得到充分应用，而质押贷款功能却没有被完全开发出来。仓单质押是以仓单为标的物而成立的一种质权。

仓单质押业务的核心在于企业以在库动产(包括原材料、产成品等)作为质押物向银行申请贷款，物流企业经银行审核授权后，以第三方的身份承担监管责任，受银行委托提供代理监管服务，对质押物进行库存监管。质押货物的存放地点可以是仓单出具方的仓库，也可以是具有一定仓储能力和仓储管理经验、良好行业信誉的第三方或出质人自办仓库，但后者须由仓单出具方派人监管并承担监管责任。企业质押物多种多样，原材料、半成品、产成品均可以作为质押物。仓单质押有很多种方式，包括：①基本模式，是指客户把商品存储在物流企业仓库中，然后可以凭仓库开具的仓单向银行申请贷款，银行根据商品的价值向客户提供一定比例的贷款，同时，银行委托仓库代理监管质物；②动态质押，是指在仓单质押的基本模式的基础上，以新仓单置换旧仓单，从而实现质物循环流动的一种模式；③异地仓库监管质押贷款是在仓单质押的基本模式的基础上，对地理位置的一种拓展。

3. 仓单质押的意义

如果仓单质押业务管理得当，可以实现银行、货主、物流企业三方共赢。首先，对银行等金融机构而言，开展仓单质押业务不仅提供了新的放贷机会，而且大大降低了放贷风险。其次，对于货主企业而言，利用仓单质押向银行贷款可以解决企业的融资问题，争取更多的流动资金周转，实现经营规模扩大和发展。最后，对于物流企业而言，开展仓单质押业务一方面增加配套服务功能，提高仓储的附加值，提升企业综合价值和竞争力，稳定和吸引众多客户进驻市场开展经营业务；另一方面物流企业作为银行和客户都信任的第三方，可以更好地融入客户的商品产销供应链中，同时也加强了与银行的同盟关系。

4. 仓单质押的业务流程

1) 仓单质押业务的实际操作流程

仓单质押融资业务是一项新型的融资业务，它的全称是“动产及货权质押授信业务”，指银行接受企业以在生产或流通领域有较强变现能力、价格相对稳定的通用商品作为质押发放的授信业务。

文件部分：首先是货主(借款人)与银行签订《银企合作协议》、《账户监管协议》；仓储企业、货主和银行签订《仓储协议》；同时仓储企业与银行签订《不可撤销的协助行使质押权保证书》。

实际操作流程：货主按照约定的数量将商品存放在仓库中，仓储企业在接到通知后，验货确认，然后开专用商品储存凭证(仓单)，给存货的货主；货主当场对专用仓单做质押背书，由仓库盖章后，货主凭仓单向银行提出贷款申请；银行向仓库核实货主储存商品的详细情况，包括商品的品种、数量、质量以及商品的情况，决定是否向货主提供质押贷款以及质押贷款的数额；把经过银行同意的进行质押贷款的商品交由仓库代理监管。其中，仓储公司开出的商品储存凭证，即仓单，是银行向货物抵押方融资的先决条件。在仓单融

资的过程中，仓储公司扮演了中间人和担保人的角色。得到银行资质认可的仓储公司在质押期间对质押物进行监管，并承担质押物短少、毁损、灭失的赔偿责任。

通常情况下，仓单融资的金额不能超过质押货物价值的 80%。为了控制风险，银行往往还要求客户开立保证金账户，在账户上存入与贷款总额成一定比例担保金，通常棉花为贷款总额的 20%～30%；有色金属价格浮动稍大，一般为 40%～50%。同时银行为了避免价格波动风险，会与企业签订附加保证金条款，若所质押商品价格出现 5%以上的下浮，会要求企业及时补交保证金。即便是业务流程如此繁杂，很多企业还是宁可选择仓单质押作为首选的融资方式，毕竟，利用动产盘活资金，是企业解决流动资金问题的绝佳途径。

2) 仓单质押模式的相关内容

(1) 模式介绍：仓单质押是金融物流的模式之一，是以仓单为标的物而成立的一种质权。仓单质押又分为质押担保融资和信用担保融资两种形式。其中信用担保融资是对质押担保融资进一步的深化和改进，精简了贷款流程，节省了中间步骤，提高了运作效率。在传统的信用担保融资模式中，银行根据第三方物流企业的规模、经营业绩、运营现状、资产负债比例及信用程度，授予第三方物流企业一定的信贷配额，第三方物流企业又根据与其长期合作的企业的信用状况配置其信贷配额，为生产经营企业提供信用担保，并以受保企业滞留在其融通仓内的货物作为质押品确保其信用担保的安全。传统信用担保融资模式，如图 8.1 所示，供应商(贷款人)先将货物质押给银行授权的第三方物流企业，得到所需贷款，然后与买方交易，再向第三方物流企业归还贷款，取回所质押的货物，完成资本周转。

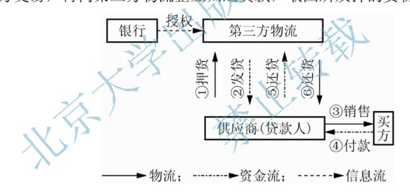


图 8.1　传统信用担保融资模式

(2) 传统信用担保融资模式所存在的问题。虽然金融物流中的信用担保融资可以有效解决企业融资困难的问题，帮助企业较为迅速地得到贷款用于经营，从而加快资本周转速度、提高企业利润率，但是传统的信用担保融资模式仍然有其需要改善的地方。

① 在传统的信用担保融资模式中没有有效处理好贷款风险问题，这在实际融资活动中是包括银行在内的所有金融机构最为关注的敏感问题。作为金融机构的银行为了控制风险，就必须对质押物进行充分的了解，这不仅费时费力，而且远远超出了金融机构的日常业务范畴和专业能力范畴。于是对于以银行为代表的金融机构就存在着信息不对称的问题，也就是说，虽然第三方物流企业是有银行授权的当然也是为银行所信任的，但是由于缺乏监管机制和机构，在实际经营中难免会有第三方物流企业与贷款方合谋的情况出现，从而加大了金融机构贷款的风险。事实上，银行中的很多不良贷款就是这样形成的。

② 在传统的信用担保融资模式中，银行授权的第三方物流企业的业务不明确。在实际的生产运营当中会出现两种情况，第一种情况是银行授权的第三方物流企业只起到一个融通仓的作用，如果是这种情况，那么就需要其他的第三方物流企业完成运输的工作；第二种情

况是银行授权的第三方物流企业不仅起到融通仓的作用，而且还要负责供应商(贷款方)的货物运输工作。

(3) 传统信用担保融资模式的改进。根据传统信用担保融资模式中存在的问题，可以对传统信用担保融资模式进行以下改进。

① 建立健全融资监督体制，并且设立一个独立于金融机构、贷款方和第三方物流企业的审计方对第三方物流企业进行审核。从法律上和制度上确保防止贷款方与第三方物流企业合谋，确保融资过程的公正与透明、确保所贷款项不会成为银行的不良贷款。

② 明确银行授权的第三方物流企业所负责的经营范围。如果银行所授权的第三方物流企业只负责存储，那么就需要其他的第三方物流企业负责运输。这种模式如图 8.2 所示。供货商(贷款方)将货物质押给银行所授权的第三方物流企业之后，并不能直接获得所需要的贷款，而必须经过独立审计方的审核，独立审计方首先要核实第三方物流企业对质押货物所做的评估，如果独立审计方认为评估是真实可信的，第三方物流企业才可以依据其所作的评价给予供应商以贷款。经由另外的第三方物流企业运输，供应商将商品销售给客户，之后归还贷款，银行授权的第三方物流企业再将质押的货物归还供应商。由于独立审计方的参与，就使得供应商与银行授权的第三方物流企业合谋的概率降低而信用担保融资的透明度大大增加。

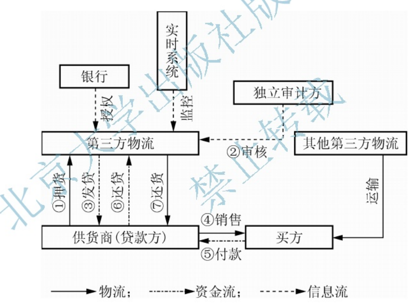


图 8.2　改进的信用担保融资模式 I

如果银行所授权的第三方物流企业同时负责运输，那么第三方物流企业也可以同时执行代客结算的功能。如图 8.3 所示，与传统模式以及改进的融资担保模式 I 相比，在模式 II 中，供应商将货物质押给银行所授权的第三方物流企业之后，仍然不能直接获得所需要的贷款，而必须经过独立审计方的审核，在通过独立审计方审核之后，第三方物流企业才可以贷款给供应商。而由于第三方物流企业也负责货物的运输工作，所以买方可以将货款直接付给第三方物流企业，即第三方物流企业可以履行代客结算的功能。收到货款之后，第三方物流企业可以直接收取贷款、运费以及手续费，之后将余款与质押货物一起归还贷款方。事实上，与模式 I 相比，这种模式具有明显的优越性，因为模式 II 可以在很大程度上节省资本周转时间，加快资本周转速度，从而提高利润率。这也体现了现代金融物流的发展趋势，即物流企业可以更多地履行金融机构的职能，充分发挥物流企业的产业优势，实现“多方共赢”。

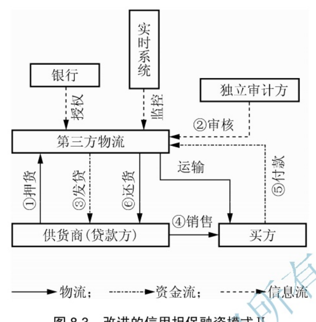


图 8.3　改进的信用担保融资模式Ⅱ

③ 使用物流信息系统对质押货物的价值实行实时监控。贷款方质押货物、获得贷款以完成资本周转必须经过一定的时间，在这段时间内，贷款方所质押的货物是不进入流通领域的，也就是说这些货物不仅不能够增值，而且还有可能贬值。因此，如何随时确定质押物的价值并与贷款额做比较是金融机构和第三方物流企业都非常关心的问题。而单纯靠人力解决这一问题是不现实的，这就需要使用包括物流信息系统在内的现代化信息技术以准确、及时地对质押物的价值信息进行反馈，从而使得金融机构和第三方物流企业可以随时对质押物的价值和贷款额做出比较与判断，这一点在图 8.2 与图 8.3 中表现得很清楚。

(4) 仓单质押模式的意义：仓单质押模式的核心思想是在各种流的整合与互补互动关系中寻找机会和时机，它可以使贷款企业在质物仓储期间进行补库和出库等工作时只需要经过融通仓的确认，中间省去了金融机构确认、通知、协调和处理等许多环节，缩短了操作的周期，在保证金融机构信贷安全的前提下，提高贷款企业产销供应链运作效率，第三方物流企业自身的信用担保安全也可以得到保障。合理运用仓单质押模式可以提升顾客服务质量，提高经营效率，减少运营资本，拓广服务内容，减少风险，优化资源使用，协调多方行为，提升供应链整体绩效，增加整个供应链竞争力等。

5. 仓单质押业务的特点与优势

1) 仓单质押业务的特点

(1) 收益性。从银行的角度来说，仓单质押融资较之信用融资，可以有效降低银行的风险，给银行带来收益。因为仓单较不动产融资变现能力强且流通快，有通用性好且变现能力强的原材料、产成品为保证，只要操作得当，就不会造成银行贷款出现呆账、坏账。对于物流企业来说，当前传统业务的竞争处于白热化境地，利润空间变得越来越小，物流企业自身也需要寻求新的突破。当时由于环境等因素的限制，对物流企业进行彻底的完全的改变不太现实，那么利用已有的仓储和管理资源，开展仓单质押业务成为较为理想的选择。仓单质押业务也使物流服务向流通的全过程延伸，既扩展了业务，也提高了服务的层次。拓展了物流企业的业务空间，提高了物流企业收入。对于企业来说，解决了企业发展的问题。企业发展的最大威胁是流动资金不足，存货占用的大量资金使得企业可能处于流动资金不

足的困境，这种资金不足的风险在中小企业的发展中更加明显，往往成为制约其发展的瓶颈。同时，中小企业规模小，资金匮乏，偿债能力弱，加上经营观念和管理模式的相对落后，财产抵押实力不足，没有完整的、令人信服的信用记录，加大了银行投资其中的风险，缩小了中小企业的融资范围。在解决企业大量资金沉淀，同时银行贷款难的问题上，利用金融业务的创新，应当是一条行之有效的途径。企业现有的资源“仓单”、“存货”等完全可以使之盘活，变成新鲜血液。利用仓单质押向银行贷款，可以解决企业的经营融资问题，争取更多的流动资金周转，达到实现经营规模扩大和发展，提高经济效益的目的。

(2) 风险性。任何经营业务的开展都具有一定的风险性。但是，由于这项业务在我国发展比较晚，体系不健全，因此，对风险的控制和规避还不完善。概括地说，包括以下几类风险：金融风险、管理风险、法律风险。

2) 仓单质押业务的优势

作为一种新兴融资方式，仓单质押业务之所以能够在短时间内被企业、仓储公司、银行等业界所广泛接受，源自于其无可比拟的优势：

(1) 该业务打破了固定资产抵押贷款的传统思维，给企业带来了更大的融资便利。

① 仓单质押的质押门槛更低。可作为质押物的货物灵活多样，原材料、半成品、产成品均可以作为质押物质押物在质押期内可循环流动，即在质押期限内质押物的总价值不低于确定的金额的前提下，可以银行认可的新质押物或保证金置换原质押物。以客户自有或购入的货物为担保品，盘活了客户的存货，帮助客户提前实现销售收入，增加资金流动性，扩大市场份额。更适合于有固定赢利模式、动产占比高、没有大量厂房等固定资产可用于抵押的中小型生产型、贸易型企业。

② 仓单质押提供的融资方式更加灵活。仓单质押允许客户利用在市场经营的商品做质押贷款、承兑汇票、银行额度内授信等多种融资方式。这可以很好地解决企业经营融资问题，争取更多的流动资金，达到实现规模经营和提高经济效益的目的。

③ 仓单质押大大降低了企业，特别是中小企业的融资成本。以注册资本不到 500 万元的普通小厂为例，由于企业规模小，固定资产少，在过去很难从银行特别是国有银行通过固定资产质押获得贷款，而从典当行借钱，也是也是把货抵押给典当行，服务费加利息，一个星期就接近 1%而且典当行支出的贷款只有货值的 30%。也就是说，如果客户抵押了价值 100 万元的货，典当行借给他 30 万元，一星期还款服务费加利息接近 3 000 元。而在仓储融资模式下，据测算第三方仓储公司收取的费用使企业支付的实际利率在银行贷款利率基础上仅上升 0.3%～0.5%，融资成本还不到典当借款的 1/5。

(2) 对于仓储物流方来说，开展仓单质押业务同样是益处多多。仓库与银行合作，监管客户在银行质押贷款的商品，一方面带来了仓储设备的改善、配套服务的完善和服务质量的提升，可以吸引更多的货主企业进驻，提高仓库利用率，收入和利润也会得到提高；另一方面，仓库作为银行和客户都相互信任的第三方，可以更好地融入到客户的商品产销供应链中去，有利于物流企业的业务整合，同时也加强了与银行之间的同盟关系。

(3) 对于银行来说，仓单质押业务作为一个新的经济增长点，风险却相对较低。由于质押产品一般都要求必须是价值非常稳定、变现方便、流动性强的商品，常见的如铝、锌等有色金属，钢材等黑色金属，化工产品和以棉花为代表的农产品。因此，与其他融资方式相比，仓单质押融资的风险很小，而且既放贷又吸引了储户，培育了新的经济增长点。所以银行大多倾向于采用仓单质押方式。以广发银行为例，其在南方的支行中，仓单质押

融资已经占到了融资总额度的 70%～80%。综上所述，作为一种新型的融资模式，仓单质押业务在方便企业融资的同时，更保证了第三方物流与银行的利益，具有企业、仓储公司、银行多边三赢性质。

6. 仓单质押模式赢利分析

1) 仓单质押模式Ⅰ业务流程

仓单质押模式Ⅰ业务流程，如图 8.4 所示。

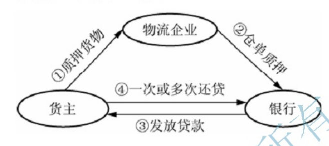


图 8.4 仓单质押模式Ⅰ业务流程模型

仓单质押模式Ⅰ三方赢利分析包括以下内容。

(1) 供方企业：多数企业(特别是中小企业)可作为抵押的固定资产有限，能够从银行融资的规模较小，而股票、债券融资方式在中国这样的证券市场环境中不能满足所有企业发展和运营的资金需求。然而，企业的流动资产如存货、权利单证(如仓单、提单、应付和应收单据凭证等)往往占企业总资产的较大比例。通过仓单质押模式可以让企业通过流动资产融资，企业借助专业的物流公司仓储中心可以节省仓库建设与管理费用，得到专业化的物流服务，降低物流成本，还可以减少采用非正规融资手段和渠道所支出的关系成本。因此，与成本的大幅下降相比，通过仓单质押方式融资所增加的成本是微不足道的。

(2) 银行：传统银行贷款业务属于固定资产抵押贷款，而在仓单质押模式下则实现了流动资产贷款，为解决银行“存贷差”开拓了新的放贷模式。首先，银行减少了“存贷差”产生的费用；其次，产生的借贷利差使银行获得收益；再次，第三方物流企业分担了部分风险，使银行贷款更安全；最后，银行借助第三方物流企业的信息优势对信用贷款对象进行甄选，可降低信息成本，解决信息不对称问题。

(3) 物流企业：物流企业的收益来自 3 个方面。第一，向供方企业收取存放与管理货物的费用；第二，为供方企业和银行提供价值评估与质押监管中介服务而收取一定比例的资费；第三，因客户增加、规模扩大从而发挥规模经济优势。

2) 仓单质押模式Ⅱ业务流程

仓单质押模式Ⅱ业务流程，如图 8.5 所示。

仓单质押模式Ⅱ是在模式Ⅰ的基础上对地理位置的一种拓展。第三方物流供应商根据客户的不同情况，整合社会仓库资源甚至是客户自身的仓库，就近进行质押监管，极大地降低了客户的质押成本。

仓单质押模式Ⅱ三方赢利点和模式Ⅰ是相似的，区别在于：①仓单质押模式Ⅰ中货物进入的仓库是属于物流公司自身，在模式Ⅱ中货物进入的仓库属于物流公司外部单位。②在模式Ⅱ中，物流公司可以采取仓库就近原则，以降低供方企业的成本，方便客户，同时为客户节约费用。③监管程序要比模式Ⅰ复杂。



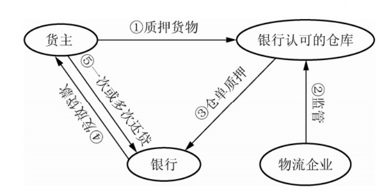


图 8.5　仓单质押模式Ⅱ业务流程模型

3) 仓单质押模式Ⅲ业务流程

仓单质押模式Ⅲ业务流程，如图 8.6 所示。

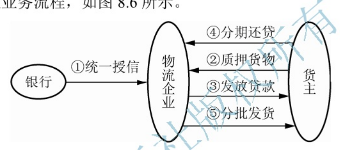


图 8.6　仓单质押模式Ⅲ业务流程模型

仓单质押模式Ⅲ是模式Ⅰ和模式Ⅱ的进化，简化了原先仓单质押的流程，提高了运作效率。金融机构根据物流企业的规模、经营业绩、运营现状、资产负债比例以及信用程度，授予物流企业一定的信贷额度，物流企业可以直接利用这些信贷额度向相关企业提供灵活的质押贷款业务，由物流企业直接监控质押贷款业务的全过程，金融机构则基本不参与该质押贷款项目的具体运作。

仓单质押模式Ⅲ三方赢利点和仓单质押模式Ⅰ、Ⅱ是相似的，区别在于：①物流企业将申请贷款和质押物、仓储两项任务整合操作，提高质押贷款业务运作效率。②减少原先质押贷款中一些烦琐的环节，提高贷款企业产销供应链运作效率。③有利于银行提高对质押贷款全过程监控的能力，更加灵活地开展质押贷款服务，优化质押贷款的业务流程和工作环节，降低贷款的风险。

4) 仓单质押赢利模式的综合应用分析

大型物流公司由于在全国各地都有自己的仓储中心，因而可以广泛开展仓单质押模式Ⅰ业务。但是对于中小型物流公司来说，其仓储覆盖面可能只局限在一个小的区域内，为了更加广泛地开展仓单质押业务，就必须通过整合社会上的仓储资源为己所用。通过仓单质押模式Ⅱ可以让企业跳出地区的局限，把业务扩展到其他地方。不过在仓单质押模式Ⅱ下，对质押物的监管存在很大的技术问题，如何实现对质押物的有效监管，对物流公司来说是一件困难的事情，在缺乏信用机制的社会背景下，开展起来风险系数较高。无论是仓单质押模式Ⅰ还是模式Ⅱ，都有金融机构的直接参与，无论对供方企业还是物流公司都会让业务程序复杂化。仓单质押模式Ⅲ是仓单质押模式的扩展，由于供方企业无需直接与银行打交道，使得业务程序大大简化，这对中小企业来说，既省时又省力。

在现代社会的经济活动中，流动资金决定着社会资源的配置效率和经济运行效率，所以现金流常被比作“经济活动的血液”。而对于大多数生产型企业来说，在资本扩张过程中，

经常会出现手里重货压仓，手头的短期流动资金却周转困难的情况。有统计显示，去年我国企业为满足生产与市场需要的常备存货为 5.57 万亿元，占据了企业资金的很大部分。因此，如何能够利用动产作为质押物进行融资一直是深受人们关注的话题。仓单质押作为近年来开始在我国活跃的一种新型融资手段，如同一剂“活血”良药，突破了资金“瓶颈”，盘活了企业资金，极大地增加了中小企业，特别是生产型中小企业生存发展的机会。

7. 第三方物流企业开展此项业务应注意的问题

目前，只有中储开展了仓单质押业务，其他现代第三方物流企业对此项业务的运作并不熟悉。根据仓单质押业务的含义和特点，思考并提出几点第三方物流企业运作此项业务中需注意的建议。

(1) 第三方物流企业选择的企业应该是直接融资渠道狭窄的企业。

也只有这样的企业才需要把仓单作为抵押进行融资。由于证券市场门槛高，创业投资体制不健全，公司债券发行的准入障碍，这类企业往往难以通过资本市场公开筹集资金。一般来说，中小企业贷款难、抵押担保难问题日益突出，信贷道德风险难以化解。商业银行本着信贷投放安全性、赢利性和流动性的考虑，尤其是为规避目前实行的谁贷款谁负责收回及其追究贷款终身责任制，普遍对中小企业的贷款能否按时收回心存疑虑，因而十分强调中小企业贷款必须有充分的信用担保或实在性抵押。

(2) 第三方物流企业不能单纯地评价固定资产的多寡。

因为，采用这一类业务的一般都是没有或者极少有固定资产可抵押的企业。固定资产易保存，价值也比较高，而且即使其贬值也容易控制。因此一般来说，如果有可供抵押的固定资产，银行更倾向于用固定资产作为抵押物，但是这类企业一般没有固定资产或者固定资产陈旧不能用于抵押，又不能提供其他有效保证，这时就只能把其库存的原材料或者产成品等用于抵押，也就是采取仓单质押业务进行融资。这样可以盘活企业暂时闲置的原材料和产成品的资金占用，优化企业资源，降低企业的融资成本、拓宽企业的融资渠道，而且可以降低企业原材料、半成品和产品的资本占用率，提高企业资本利用率，实现资本优化配置，可以降低采购成本或扩大销售规模，提高企业的销售利润。

(3) 第三方物流企业选择抵押库存时，应注意其季节性或者批量性的特征。

这一标准应是衡量企业是由于经营不善造成的库存还是由于经营的需要造成的库存。如果是由于经营不善，这样产生的库存就不应该用于抵押，因为，一旦企业不能还款，那么即使银行把其用于抵押的库存出售，也不会收回其贷款，风险没有降低，那么采用这项业务也就没有了实际的意义。用于抵押的原材料应该是由于批量采购形成的，由于总是存在一个经济进货批量，那么企业购进原材料往往倾向于采购比较经济的批量，这样一来就会产生一定的原材料的库存，这个库存并不是由于企业无计划的采购形成的，而是生产所必需的，给这样的企业贷款才有可能降低银行贷款的风险。其用于抵押的产品应是全年生产季节消费的产品，这样的产品积压不是由于其管理不善，或者商品没有销路造成的，采用仓单质押业务便可以盘活产成品库存积压的资金，增加流动资金。银行也相应地减少了贷款的风险。

(4) 第三方物流企业应该选择价格稳定、易保存、适用广泛、变现能力强的产品作为抵押物。

商品在某段时间的价格涨跌幅度和质量的稳定状况都是在选择的时候需要考虑的内

容，如果质押物市场价格大幅下降，可能会出现企业贷款额高于质押物价值的现象，使企业产生赖债的动机，也会带来一定程度的风险。商品价格稳定，主要是不易出现贬值。如果商品出现大量贬值，那么银行采用这项业务的初衷就没有实现。如果质押的商品不易保存就增加了保管企业的风险。适用广泛，主要是为了使质押物易变现，从而减少银行的风险。质押物的选择，还要和国内的经济形势相结合，那些关系到国计民生的、稀缺性的资源不会出现价值的很大波动，是理想的质押品种。性质不稳、易变质、易损耗、市场价格波动大、流通性差、无经常性市场需求的货物就不能够被选为质押物。目前，中储的质押产品已经涉及黑色金属、有色金属、建材、食品、家电、汽车、纸张。

(5) 第三方物流企业应当选择信誉比较好的企业。

质押物的实际价值经常会与评估的价值不相符。借款人为了多得到贷款，便想方设法将质押物的价值抬高，第三方物流企业由于技术、经验等方面的原因对某项财产的价值判定不准；或不能科学预测财产的价格变动趋势，以致评估结果失真。选择良好信誉的企业会减少这方面的风险。如果企业以有权属有争议的财产或者非法财产做质押。质押的商品因质押人未能在规定期限内付清价款等原因，买卖双方形成争议，质押人虽还持有质押品，但并不实际拥有此财产。那么，会增大银行贷款的风险。若企业重复抵押，借款人以同一财产先后向不同的银行抵押分别取得贷款，致使一方抵押权落空，成为信用贷款，都会增加银行信贷的风险。

8.1.2 买方信贷模式

1. 买方信贷的概念

买方信贷和卖方信贷是出口信贷的两种形式。

买方信贷是指由出口商国家的银行向进口商或进口商国家的银行提供的信贷，用以支付进口货款的一种贷款形式。其中，由出口方银行直接贷给进口商的，出口方银行通常要求进口方银行提供担保；如由出口方银行贷款给进口方银行，再由进口方银行贷给进口商或使用单位的，则进口方银行要负责向出口方银行清偿贷款。

目前，我国国内银行提供的买方信贷分为两种，一种是用于支持本国企业从国外引进技术设备而提供的贷款，这种贷款习惯上被称为进口买方信贷；另一种是为支持本国船舶和机电设备等产品的出口而提供的贷款，这种贷款被称为出口买方信贷。这两种买方信贷的利率、期限、偿期等都不相同。

进口买方信贷有两种形式：一种是由出口商国家的银行向进口商国家的银行提供一项总的贷款额度，并签订一项总的信贷协议，规定总的信贷原则。进口商欲进口技术设备而资金不足需要融资时，可向国内银行提出出口信贷要求，银行审查同意后，按总的信贷协议规定，向出口商国家的银行办理具体使用买方信贷的手续。另一种是不需签订总的信贷协议，而是在进出口商签订进出口商务合同的同时，由出口商国家的银行和进口商国家银行签订相应的信贷协议，明确进口商品的贷款由国内银行从出口国银行提供的贷款中支付，贷款到期由国内银行负责偿还。

出口买方信贷是出口国政府支持出口方银行直接向进口商或进口商银行提供信贷支持，以供进口商购买技术和设备，并支付有关费用。出口买方信贷一般由出口国出口信用保险机构提供出口买方信贷保险。出口买方信贷主要有两种形式：一是出口商银行将贷款发放给进口商银行，再由进口商银行转贷给进口商；二是由出口商银行直接贷款给进口商，

由进口商银行出具担保。贷款币种为美元或经银行同意的其他货币。贷款金额不超过贸易合同金额的80%～85%。贷款期限根据实际情况而定，一般不超过10年。贷款利率参照经济合作与发展组织(Organization for Economic Co-operation and Development，OECD)确定的利率水平而定。

2. 买方信贷的基本条款

买方信贷是政府推动本国出口的重要贸易策略。长期一段时间中买方信贷的实务操作并无规范。全部依靠各国国内的贸易政策。为了避免过度贸易竞争的负面效果，20世纪70年代末期，发达国家在买方信贷的国际规范方面达成了一致。这便产生了一个被称为“君子协定”的文件(全称《关于官方支持出口信贷指导原则的协定》，由于该协定只是表明一种道义上的承诺，故称“君子协定”)。它是由OECD在1978年定立的。由于在国际贸易领域，OECD的这些“富国”常常是台上的主角，所以该“君子协定”便逐渐地成为国际出口信贷领域一项重要的国际惯例。从目前的买方信贷操作的一些基本条款上可以明显地感受到该协定的影响。

下面是买方信贷一些基本的条款。

(1) 专款专用。买方信贷是以促进出口为目的的优惠性的政策贷款，所以，贷款方一定会要求进口商将这笔款项用于购买贷款银行所在国制造的货物。这一贷款用途限制是严格的。

(2) 贷款比例。出口国银行所提供的贷款额占该项进口所需资金的比例越大，表明买方信贷越优惠。“君子协定”把该比例最高额限定在85%。所以，进口商至少要自筹15%的货款。

(3) 定金。这15%现汇要求作为定金付给出口商。而且合同中常常要求，只有此定金付清，才能提取贷款用于支付货款。

(4) 利率。合同中对利率将有详细约定。“君子协定”将不同的国家进行了区分，划分为低收入、中等收入、富有3类，并分别规定了利率的最低限。

(5) 还款期。这也是重要的条款。“君子协定”按不同种类的标的和金额的大小，对还款期也做了规范。

(6) 费用。包括，但不限于管理费、承担费、保险费等。该费率合同中应有约定。承担费用方一般是进口商，有时也不排除出口商承担一些信贷业务中的费用。

3. 买方信贷的操作

买方信贷涉及的当事人常有4类：出口商、出口国银行、进口商、进口国银行。例如现在有一项大型生产设备的国际进出口贸易要开展：

(1) 出口商与进口商要坐在一起洽谈，洽谈的内容包括了使用买方信贷的问题。当双方对有关问题达成一致，必要的准备工作就绪后，便签订贸易合同。然后，进口商要交纳15%左右的现汇定金。这是必要的。这15%很可能最终成为付款的一部分。买方信贷最多会达到总贸易金额的85%，所以进口商要先付部分款项。

(2) 进口国银行和出口国银行之间签订贷款协议。在此之前两家银行要与各自的买卖当事人接触、洽谈，了解审查该项贸易。贷款协议将以贸易合同为基础，同时具有独立性。

(3) 出口国银行向进口国银行贷款，进口国银行再向进口商贷款，进口商以此向出口商支付现汇货款。为避免不必要的周折和因此的风险，这笔款项实际是由出口国银行直接交给了出口商，然后由进口商来还。

(4) 出口国银行向本国政府有关部门申请利差补贴。因为出口国银行此项贷款的利率根据其本国法律或政策将低于一般商业市场贷款利率。这个利差由政府以补贴的形式填补。另外出口国银行还要将该笔出口信贷的回收风险投保。国家设立专门机构经营出口信贷保险业务。种种措施都是出于促进本国出口的战略目的。

(5) 进口商按贷款协议向其本地的进口国银行分期归还贷款、进口国银行再分期还款给出口国银行，直到还款完毕。

有时买方信贷的当事人只有三方，其中缺少了进口国银行。虽然在操作上有些不同，但在基本的法律关系方面与四方当事人结构的情形并无甚大区别。实际上，四方当事人结构的买方信贷是更多见的，其中进口国银行的介入是很必要的。

4. 买方信贷的优点

买方信贷被认为对当事人有以下好处。

1) 对进口商有利

进口商可以先取得并使用货物，价款在一段较长的时期内分期支付，同时能够享受到低廉的利率。有关信贷问题由本国的银行出面与出口方面洽谈，其谈判能力要比自己强(在卖方信贷中，信贷问题是由出口方银行与进口商洽谈的)；同时自己则可以集中精力就贸易的商务、技术问题进行分析、谈判。

2) 对出口商有利

因为出口商实现了快速回笼资金的目的，也不会像卖方信贷那样在其会计报表中造成大额的应收账款——因为这可能引起外界对企业的一种不好的印象。同时相比卖方信贷，买方信贷对出口商来说省去了很多计算、考虑并转嫁各种费用的麻烦。卖方信贷中，银行是把款项贷给出口商的，所以向银行分期归还贷款的事也要由出口商做，归还的款项中当然包括了各种费用如手续费、保险费等。这样在定约之时，出口商要充分地考虑这些费用的转嫁问题——当然是转嫁给进口商。方法是提高货价。然而，在买方信贷中，贷款在名义上是贷给进口商或进口国银行的，还款也是由他们向出口国银行归还。出口商卖出货物，收回现汇即可，大可不必为费用的转嫁问题费脑筋了。

3) 对银行有利

信贷问题由两个银行坐在一起谈，很多事务会容易处理得多，因为“同行好说话”。另外出口国银行把款项贷给进口国银行，进口国银行有还款义务，这样的贷款更加保险。而且进口国银行与进口商在同一国家或地域里，彼此容易沟通和接触，更加了解彼此的资信情况。所以风险也就小了很多。

8.1.3 授信融资模式

所谓授信就是金融机构(主要指银行)对客户授予的一种信用额度，在这个额度内客户向银行借款可减少烦琐的贷款检查。授信可分为表内授信和表外授信两类。表内授信包括贷款、项目融资、贸易融资、贴现、透支、保理、拆借和回购等；表外授信包括贷款承诺、保证、信用证、票据承兑等。授信按期限分为短期授信和中长期授信。短期授信指 1 年以内(含 1 年)的授信，中长期授信指 1 年以上的授信。

从狭义上讲，授信融资是一家企业的资金筹集的行为与过程。也就是公司根据自身的生产经营状况、资金拥有的状况以及公司未来经营发展的需要，通过科学的预测和决策，采

用商业银行向非金融机构客户直接提供的资金，或者对客户在有关经济活动中可能产生的赔偿、支付责任做出的保证的方式，从一定的渠道筹集资金，组织资金的供应，以保证公司正常生产需要，经营管理活动需要的理财行为。

在企业经营过程中，往往是一些意外事件导致流动资金出现缺口，资金问题犹如火烧眉毛，关系到企业的信誉甚至生存，片刻也耽误不得。例如，为了解决银行批贷速度和企业急需资金之间的矛盾，亿博物流咨询有限公司提供授信融资服务，对企业扩张、企业还债以及混合动机(扩张与还债混合在一起的动机)都起到了一定的帮助。

物流授信金融是指金融机构根据物流企业的规模、经营业绩、运营现状、资产负债比例及信用程度，授予物流企业一定的信贷额度，物流企业直接利用这些信贷额度向相关企业提供灵活的质押贷款业务，由物流企业直接监控质押贷款业务的全过程，金融机构则基本上不参与该质押贷款项目的具体运作。该模式有利于企业更加便捷地获得融资，减少以前质押贷款中烦琐的环节；也有利于提高银行对质押贷款的监控能力，更加灵活地开展质押贷款服务，优化其质押贷款的业务流程和工作环节，降低贷款风险。

从赢利看，授信金融模式和仓单金融模式的赢利模式基本相似，但由于银行不参与质押贷款项目的具体运作，质押贷款由物流企业发放，因此程序更加简单，形式更加灵活，也大大节省了银行与供方企业的交易成本。授信融资模式业务流程，如图 8.7 所示。

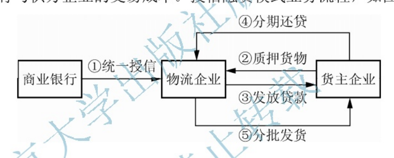


图 8.7　授信融资模式业务流程

8.1.4　垫付货款模式

垫付货款业务是指银行质押贷款业务。发货人将货权转移给银行，银行根据市场情况按一定比例提供融资，当提货人向银行偿还货款后，银行向第三方物流企业发出放货指示，将货权还给提货人，如图 8.8 所示。

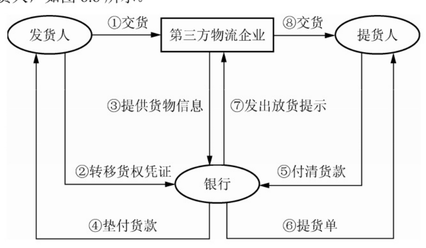


图 8.8　垫付货款模式

在这种模式下，物流企业的角色发生了变化，由原来商业信用主体变成了为银行提供货物信息、承担货物运送、协助控制风险的配角。从赢利看，厂商获得了融资，银行获得了利息收入，而物流企业也因为提供物流信息、物流监管等服务而获得了利润。为控制风险，银行需要了解质押物的规格、型号、质量、原价和净值、销售区域、承销商等，要查看货权凭证原件，辨别真伪，这些工作超出了银行的日常业务范畴，因此，银行离不开第三方物流企业的协助。一般情况下，商品是处于变化中的，银行不可能了解其每天变动的情况，安全库存水平也就是融资的底线，但如果第三方物流企业能够掌握商品分销环节，向银行提供商品流动的情况，则可以大大提高这一限额。在信誉诚信体制尚未健全的情况下，商品销售的网点分布、单点销量、平均进货周期、结款信誉度等资料的取得依赖于第三方物流企业，这样才可以使整个资金周转过程透明化，使银行、发货人随时清楚商品的状况，更好地把握风险。

8.2　资产流通模式

8.2.1　替代采购模式

代收货款业务是物流企业为企业(大多为各类邮购公司、电子商务公司、商贸企业、金融机构等)提供传递实物的同时，帮助供方向买方收取现款，然后将货款转交投递企业并从中收取一定比例的费用。代收货款模式是物流金融的初级阶段，从赢利看，它直接带来的利益属于物流企业，同时厂家和消费者获得了更加便捷的服务。

8.2.2　信用证担保模式

1. 信用证的概念

信用证是国际贸易的一种结算方式，全称为跟单信用证，是银行应进口商的要求，以出口商为受益人的、凭提交符合信用证要求的单据兑付的一项书面付款承诺。

跟单信用证是一项约定，即在单证相符的情况下，开证行承付或议付受益人或其指定人：①如果信用证为即期付款信用证，开证行对其即期付款；②如果信用证为延期付款信用证，则承诺延期付款并在承诺到期日付款；③如果信用证为承兑信用证，则承兑受益人开出的汇票并在汇票到期日付款。

2. 信用证的功能

信用证之所以能够成为现代国际贸易的重要结算工具，是因为它对进出口双方及相关银行均具有经济功能。

1) 对出口商的功能

(1) 信用证可使出口商获得信用保障。在进出口过程中银行信用取代了商业信用。显然银行信用要比商业信用可靠得多，而调查开证行的资信状况也相对容易许多。出口商收到信用证后，可以不必顾虑进口商的信用，只要按照信用证规定的条件操作，提示规定的单据，即可兑现货款。所以，有了信用证，出口商可不必担心进口商失信。信用证的出现在很大程度上调动了出口商的热情，同时极大地扩张了世界进口贸易的规模。

(2) 信用证可使出口商获得资金融通的便利。信用证体现了银行信用，出口商可以利用信用证进行融资，常见的融资产品有打包贷款、出口押汇、出口贴现、福费廷等，这些融资产品可以帮助出口商有效解决货物出运前的资金短缺问题，还可以迅速收回货款，加速资金流转，减少应收账款的规模，改善财务报表。

(3) 信用证可使出口商获得外汇保障。在外汇管制国家，进口商(申请人)通常要取得外汇审批额度之后才可对外开立信用证，因此，在一定意义上，信用证一经开出，出口商可减少对进口国外汇管制的顾虑。

(4) 信用证可提高出口交易的确定性。对于出口商而言，出口合同即使已成立，在信用证未到来之前，合同有随时被取消的可能。假如开证行开出不可撤销信用证，未经开证行、保兑行(如有)及受益人的同意，信用证不得修改，也不得撤销。这在很大程度上提高了出口交易的确定性，是对出口商利益的一种保护。

2) 对进口商的功能

(1) 信用证可使进口商活动资金融资更加便利。资金融资是大多数开证申请人最为关注的一项便利。信用证交易能够使进口商减少资金周转的时间，为资金融通提供便利。

(2) 信用证可确定出口商履行合同的日期。出口商必须按照信用证条款、在规定期限内装运货物，而信用证中都规定有最迟装运日期、交单期及信用证有效期，若出口商迟装运、超过交单期等会遭到开证行的拒付。因此，进口商可大致确定出口商履行合同的日期，可以按销售时令或生产计划从容处置货物。

3. 信用证的缺点

1) 信用证的特殊性很容易给买方造成风险

信用证结算在运作上只是一种单据买卖，银行只看单据的表面是否完整准确，是否与信用证条款完全一致，而不会考虑卖方所交付货物的实际情况，所谓“认单不认货”。因此，进口商只能利用信用证控制相关的单据，而无法真正地控制货物。

2) 信用证方式手续复杂，要求苛刻

从信息传递方向上，信用证业务的信息传递方向是单向、严格固定的，当事人要想传递各自的信息，只能各就各位、按部就班，不得越权或反向操作。

在操作过程中包括确认表面真实性、编制流水号、写信用证修改通知书、通知受益人等一系列环节，如果其中一个环节没有处理好或出现问题，很有可能使交易出现问题，甚至夭折。信用证交易对出口商制单的要求很高，一旦出现不符点就可能遭到银行的拒付。

3) 信用证并非可以完全避免风险，不可撤销的信用证优势也可“撤销”

不可撤销的信用证，按照惯例，仅从理论上讲确实是不能直接撤销的，但是在实际上它是完全可以用间接的手段去撤销的。

一方面，信用证是一种有条件的支付承诺，“不可撤销”必须要以卖方提交的议付单据与相关信用证单单一致、单证一致作为前提条件。而“议付单据与相关信用证没有不符点”这一点说起容易，要真正做到却很难。

另一方面，开证行有时虽不明确撤销信用证，但发来的信用证修改却使该证成为不可操作的信用证。

4) 信用证产生的银行费用要比汇付和托收等方式高

与其他结算方式比较，信用证增加了买方的开证保证利息和开证费，增加了卖方的信用证通知费、议付费和邮寄费等。若卖方要求修改信用证，修改一次，银行就要追加收取一次信用证的修改费和通知费；若卖方提交的单据出现不符点，银行即使不拒付，也要按规定扣除一定不符点费。这些银行费用，无疑在一定程度上增加了买卖双方的交易成本。

4. 信用证的业务流程

1) 缔结买卖合同

买卖双方之间的买卖合同是开立信用证的基础。在买卖合同中，若约定以信用证方式支付货款，买方就有开立信用证的责任。

2) 申请开立信用证

买方以开证申请人身份，填制开证申请书，向往来银行(即开证行)请求开立信用证。

3) 开立信用证

接到申请人开证请求的银行(开证行)，在审查申请人的授信额度、申请书上记载的信用证条件等内容后，决定接受申请时，便着手办理开立信用证的有关手续。

4) 信用证的通知

通知行在收到信用证后，确认信用证的表面真实性，编制信用证通知流水号，写信用证通知书，并在正本信用证上加盖通知行“信用证通知专用章”。在受益人交付信用证通知费后，以邮寄或者在柜台将正本信用证及通知书交给受益人。

5) 装运货物和交单议付

收到信用证通知的卖方(受益人)即可依照信用证条件安排装运。然后，准备信用证所要求的全部单据，附上议付申请书、账户详情书以及盖有通知行专用章的正本信用证和信用证通知书，向指定银行或自己的往来银行(议付行)交单议付。

6) 议付行审单

议付行审核单据，若单据相符、单单一致，遂编制面函，向开证行寄单索汇；若单据出现不符点，在受益人出具保函后，再编制面函，向开证行寄单索汇。若信用证经开证行、议付行以外的另一家银行保兑时，议付行则将面函、汇票和全套单据寄往保兑行。

7) 开证行、保兑行审单

开证行收到议付行寄来的单据后，依据信用证审核单据，并向开证申请人提示单据请求付款；然后，开证行向议付行进行终局性付款，议付行解付受益人。在单据存在不符点时，开证行发拒付通知给议付行，并向开证申请人提示不符点。若开证申请人接受不符点，付款赎单，开证行再向议付行付款。

保兑行信用证项下，保兑行收到议付行寄来的单据后，审核单据。若单证相符，单单一致，即向议付行付款，并向开证行索偿；若单据存在不符点，则拒付议付行，并致电开证行，询问是否接受不符点，同时将全套单据寄往开证行。

8) 提货

开证行申请人付款赎单后，从开证行取得包括运输单据在内的全套单据，向承运人出示提货所必要的单据(如提单)，提领货物。

5. 信用证的分类

1) 保兑信用证

根据开证行的授权或要求，另一家银行(保兑行)对不可撤销信用证加具保兑，只要信用证规定的单据在到期日或之前，提交至保兑行或指定银行，并与信用证条款相符，则构成保兑行在开证行以外的确定付款承诺，从而成为不可撤销的保兑信用证。

2) 即期信用证

即期信用证是指开证行或付款行在收到受益人提交的、符合信用证规定的单据后，要立即对单据付款。

3) 远期信用证

远期信用证是指开证行或付款行在收到受益人提交的、符合信用证规定的单据时，并不立即付款。而是在信用证规定的付款期限到来时才进行付款。

4) 可转让信用证

可转让信用证是指信用证的受益人可以根据信用证有关条款的规定，要求信用证指定的转让行，将该信用证全部或部分转让给一名或数名受益人使用。

5) 对开信用证

对开信用证是指买卖双方在易货贸易中，同时以对方为受益人而开立的金额大体相等的信用证。

6) 预支信用证

预支信用证是指开证行在信用证中加列特别条款、授权议付行在受益人交单前预先垫款付给受益人的一种信用证。

7) 循环信用证

循环信用证是指信用证被全部或部分使用后，其余额又恢复原金额，可再次使用，直至达到规定的次数或规定的总金额的信用证。

8) 背对背信用证

背对背信用证又称转开信用证，是指受益人要求原证的通知行或其他银行以原证为基础，另开一份内容相似的新信用证。

9) 光票信用证

光票信用证与跟单信用证相对应，是指不付单据、仅凭一张光票付款的信用证。

10) 凭收据付款信用证

凭收据付款信用证是由进口国的开证行按进口商的要求，向出口商所发出的信用证，授权出口地银行，在一定金额内，凭出口商所提示的单据及领款收据即可支付货款，受益人不必开立汇票。

11) 委托购买证

委托购买证是指进口地银行应进口商的要求，开立给它在出口地的代理银行的授权书，授权该行要按一定的条件，代其购买出口商开给进口商的跟单汇票。

6. 信用证下的货权质押

信用证下的货权质押是指银行为进口商开立信用证向国外的生产商购买货物，进口商缴纳一定比例的保证金，其余部分以进口货物的货权提供质押担保的货押业务。该业务流程如图 8.9 所示。

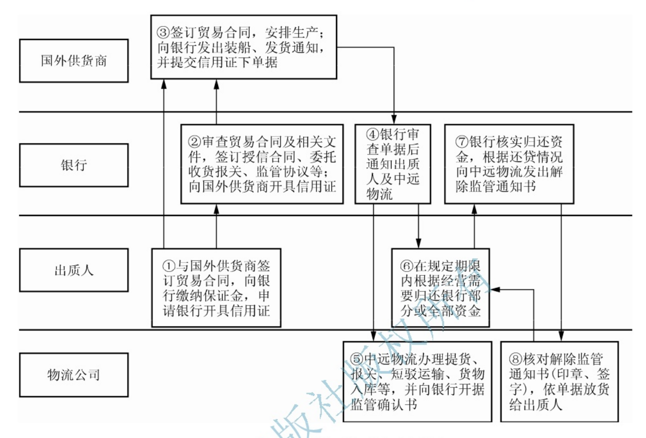


图 8.9 信用证下货权质押业务流程模式

复习思考题

一、判断题

1．物流金融模式按资产流通分为替代采购模式、信用证担保模式。（ ）

2．仓单质押贷款是物流仓储企业代表银行将货主的存货作为抵押物实施监管，银行为货主企业发放贷款的一种业务形式。（ ）

3．买方信贷是指由出口商国家的银行向进口商或进口商国家的银行提供的信贷，用以支付进口货款的一种贷款形式。（ ）

4．表外授信包括贷款、项目融资、贸易融资、贴现、透支、保理、拆借和回购等。（ ）

5．在垫付货款模式下，物流企业的角色发生了变化，由原来商业信用主体变成了为银行提供货物信息、承担货物运送、协助控制风险的配角。（ ）

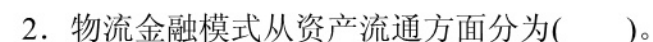
6．远期信用证是指开证行或付款行在收到受益人提交的、符合信用证规定的单据后，要立即对单据付款。（ ）

二、选择题

1．物流金融模式从资本流通方面分为（ ）。

A．仓单质押模式　　B．买方信贷模式

C．授信融资模式　　D．垫付货款模式



2．物流金融模式从资产流通方面分为(　　)。

A．替代采购模式　　B．信用证担保模式

C．授信融资模式　　D．垫付货款模式

3．买方信贷涉及的当事人常有(　　)。

A．出口商　　B．出口国银行

C．进口商　　D．进口国银行

4．信用证的缺点包括(　　)。

A．信用证的特殊性很容易给买方造成风险

B．信用证方式手续复杂，要求苛刻

C．信用证并非可完全避免风险，不可撤销的信用证优势也可“撤销”

D．信用证产生的银行费用要比汇付和托收等方式高

5．信用证对出口的功能包括(　　)。

A．信用证可使出口商获得信用保障

B．信用证可使出口商获得资金融通的便利

C．信用证可使出口商获得外汇保障

D．信用证可提高出口交易的确定性

三、名词解释

买方信贷模式　授信融资模式　垫付货款模式　替代采购模式　信用证担保模式

四、简述题

1．除本章介绍外，你对物流金融业务模式的分类还有什么看法？

2．简述仓单质押模式业务流程。

3．比较各物流金融模式，并阐明具体企业在选择物流模式时应注意什么。

4．对各物流金融模式进行赢利分析。

5．结合所学内容，提出一种物流金融创新模式，并简要阐述。

五、案例分析

无锡中储发展金属材料质押融资业务案例

无锡中储物流有限公司(以下简称无锡中储)是中国诚通集团现代物流试点企业。无锡中储主办的无锡金属材料现货市场自1998年开办以来已发展成为苏南地区最大的“前厅后库”式金属材料现货交易市场之一。1999年6月，无锡中储首先和无锡中信银行鉴定了合作协议开展针对经销客户的金属材料质押贷款业务。在这一业务中，无锡中储通过发挥自身业务优势，为银行提供质押物有关规格、型号、质量、原值与净值、经销商等一系列信息，并接受银行指令控制质押物的进出库，因而有效控制了由于信息不对称给银行造成的放贷风险，解决了客户经营融资问题，对入驻现货市场的客户起到了稳定作用，并使自己增加了大量储运资源。由于这一业务实现了“三赢效果”，和无锡中储合作的银行越来越多，业务越做越大。根据经验无锡中储还总结出了一套操作流程，分为以下5个阶段。

(1) 申请签约：经销公司在充分了解质押业务规定的基础上，向银行提出书面申请，由银行对经销公司的资信进行调查和审核，参考无锡中储的意见，决定同意经销公司成为质押贷款的客户，在银行开户立账。银行、经销公司与无锡中储三方在《金属材料质押贷款章程》上签字盖章。

(2) 验收评估：经银行审批同意，经销公司将质押物发运至无锡中储仓库，无锡中储原则上在 3 天内组织验收入库，同时提出参考意见。验收入库后出具《入库单》，提供质押物的实际品种、规格、数量及其他相关验收材料。每笔质押贷款的实物可分批到货，仓库分批验收，分批提供资料。

(3) 批准贷款：银行综合审核所有相关资料，提供入库质押物建议价格的 50%～70%贷款额(一般比例，不排除由适当调整的可能)。贷款直接交给经销公司，按银行规定，在 3 个工作日内资金到达经销公司在银行开设的账户上。

(4) 销售发货：经销公司从银行得到的贷款用于支付进货货款。银行委托经销公司自主销售质押物，销售中不赊销，每笔销售货款由经销公司直接注入看管账户，银行向无锡中储出具收款证明。提货人员持发货单到仓库要求提货，银行在发货单上盖章同意发货，与此同时，银行出具《业务通知单》内部传递给无锡中储，无锡中储将发货单、业务通知书核对后，审验货款证明，办理与该款金额相对应的质押物出库手续。

(5) 结算清算：每笔质押贷款业务终了，银行负责清算，扣除本息余额、储运费用、手续费后全额返还给经销公司。若经销公司在质押期内没有销售完毕，将按照超期处理。经销公司可在到期后的 7 天，以现款回购，即向银行支付贷款余额及利息、向无锡中储支付储运费用后，由银行将质押物返还给经销公司。到期 7 天后，则银行定出销售价，由经销公司负责销售，将销售款存放指定账户，销售完成后，银行负责清算。

(资料来源：李毅学，徐渝，王非．存货质押融资业务中外比较分析及案例研究[J]．商业经济与管理，2007，7.)

(1) 物流金融有哪些模式？该案例中的物流金融属于哪种模式？

(2) 无锡中储的金融材料质押融资业务有什么意义？

(3) 无锡中储开展金属材料质押融资业务过程中应注意哪些问题？

第 9 章　供应链金融业务模式

【本章教学要点】

知识要点	掌握程度	相关知识
供应链金融模式的理论基础	理解	结构融资理论、供应链渠道理论、交易成本理论、委托代理理论
基于预付账款的保兑仓融资模式	掌握	保兑仓的基本概念、基本融资程序、优势、风险
基于存货的融通仓融资模式	掌握	融通仓的概念与发展、功能、运作模式分析、成功的关键因素分析
基于应收账款的融资模式	掌握	基本概念、主要业务模式



导入案例

交通银行蕴通电子供应链系统应收账款融资模块简介

2008 年，交通银行正式推出“蕴通供应链”品牌。交通银行“蕴通供应链”致力于帮助企业降低供应链融资成本、保障供应链安全，并最终实现供应链增值，帮助链上核心企业和上、下游链属企业(尤其是中小企业)拓展有效的融资渠道，提高市场竞争力。交通银行依托综合经营的优势、国际化的网点布局、专业化的服务团队，可以为供应链上企业提供融资、结算、投资银行、财务顾问、资产托管、融资租赁、信托、保险等综合化、一站式的金融服务。

蕴通电子供应链系统(SCF)的系统模块如图 9.1 所示。

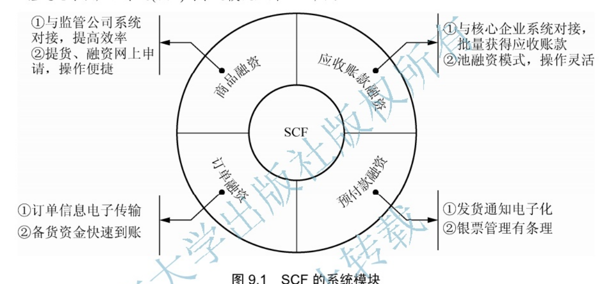


图 9.1　SCF 的系统模块

应收账款融资模块是其中一个很重要的模块，它具有以下开发背景。

(1) 中小企业融资难，固定资产较少，如有也已抵押给银行，部分大型企业对供应商以一定账期支付货款，在一定程度上占用了供应商资金，以应收账款进行质押可盘活资产，提高资金周转效率。

(2) 当前，部分核心企业订单已形成电子化，对应应收账款也已形成电子化的付款清单，以传统方式进行线下操作已不能满足企业需求。

(3) 核心企业希望给供应商支持，保障供应链安全，同时也希望在供应商以应收账款融资时，核心企业不增加工作量和相关义务。

(4) 应收账款融资业务本身涉及多方，单据传递频繁，办理效率较低且易出风险。

应收账款融资模块的功能如图 9.2 所示。

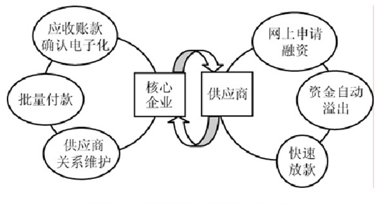


图 9.2　应收账款融资模块的功能

此模块可为核心企业和供应商提供便利的服务。核心企业在使用 SCF 系统后，可实现应收账款确认电子化、批量付款和供应商关系维护的功能。供应商加入该系统后可网上申请融资，一旦申请成功资金会自动溢出，快速放款给供应商。通过该模块，核心企业和供应商可实现方便快捷的交流和资金往来。

(资料来源：http://info.10000link.com/downloads.axp？doc＝2011102190002.)

讨论题

(1) 交通银行“蕴通供应链”开发的目的是什么？
(2) 应收账款融资模块的应用可解决企业的哪些问题。
(3) 除了应收账款融资外你还了解哪些供应链金融的业务模式？

【内容摘要】

自供应链金融业务产生以来，其模式主要有基于预付账款的保兑仓融资模式，基于存货的融通仓融资模式与基于应收账款的融资模式。3 种模式都已基本成熟，在物流业与金融业中广泛使用，3 种模式在应用效果上各有千秋，企业应根据自身实际情况，选择适合自己的业务模式，以达到最佳的经济效益。本章从基本概念、融资程序、各自优点等方面对其进行了全面阐述，以便深刻了解各种模式的运作流程。

9.1 供应链金融模式的理论基础

9.1.1 结构融资理论

1. 结构融资的概念

结构融资自 1970 年创新以来发展迅速，在美国的金融市场上已经是二分天下有其一，被誉为 20 世纪以来金融市场上最重要、最具有生命力的创新之一。结构融资起源于西方工业化国家，最初用于交易金额较大的自然资源和基础工业的大宗商品如黑色金属、有色金属、铁合金、石油等。还款来源主要依赖于商品本身出售后的资金来源，而不是主债务人自身的信誉特征，因此，确保还款资金来源十分重要。而从事这类交易的双方中，有些无法或不愿在资本市场上融资，却又希望能够将融资市场化。这就出现了结构融资方式，形成了最初的市场。为了满足这一市场需求，给更多的企业、产业创造贸易机会，特别是为了帮助企业向新兴市场销售原材料及资本性物资，工业发达国家逐渐完善了这种结构融资理论体系。它的出现适应了新技术产业的发展及其产品的贸易，以及跨国公司内部的产品国际调拨的需要。

因此，所谓的结构融资是指企业将拥有未来现金流的特定资产剥离开来，并以该特定资产为标的进行融资。也可以理解为，以现金资产将企业特定资产从其资产负债表中替换(资产置换)，在资产负债率不变的情况下，增加高效资产，之所以被称为“结构融资”，主要是因为从财务报表的结构考虑资产的置换。结构融资创造性地运用各种传统的和创新的融资方式，根据项目的具体情况以及项目社会环境的具体要求，量体裁衣，综合各方面力量和方法，将多种融资方式进行设计、组合，使项目的融资得以实现。一般地，运用结构贸易融资主要是根据每宗业务的特征。例如，交货期、建设期、运营期的资金需求和预期

收益，根据卖方或买方为了履行该项目合同所需要的融资，为卖方或买方专门设计最适合的融资方案。

2. 结构融资的主要方式

目前结构融资的主要方式有 3 种。

1) 应收账款担保融资

应收账款担保融资(receivables backed financing)即融资的风险控制措施是在企业销售合同设定将销售款项汇入指定银行账户，并且以应收账款作为担保方式。其还款来源为购买方直接将货款汇给借款银行。这种融资方式中银行监控的重点为购买方的付款信誉，因此其购买方通常是银行认定的具备可靠的付款能力。其基本运作流程如图 9.3 所示。

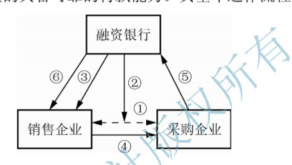


图 9.3　应收账款担保融资基本运作模式

图 9.3 中各数字符号代表含义见表 9-1。

表 9-1　应收账款担保融资流程介绍

编号	流程介绍
①	销售企业与采购企业签订销售合同
②	融资银行对销售合同中的销售款回笼方式进行设定
③	银行在对回款完成监管设定的前提下，向销售企业提供融资
④	销售企业向采购企业发运货物
⑤	采购企业将货款付至银行监管的指定账户
⑥	银行自动从指定账户划拨款项偿还贷款，并将剩余的款项释放给销售企业使用

2) 存货担保融资

存货担保融资(stock secured financing)即融资的风险控制措施为买卖双方与银行协定将交易的货物存放在指定仓库或交由指定物流公司运输，从而使得借款人的物流置于银行可监管的范围之内；其还款来源为购买方直接将货款汇给借款银行。这种融资方式下银行监控的重点为货物，并不需要对购买方进行认定。其基本运作流程如图 9.4 所示。

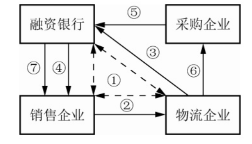


图 9.4　存货担保融资基本运作模式

图 9.4 中各数字符号代表含义见表 9-2。

表 9-2　存货担保融资流程介绍

编号	流程介绍
①	银行与销售企业和物流企业各签订三方协议，协议规定销售企业将货物权利置于银行的监管之下，并由物流企业进行保管
②	销售企业把将要销售的货物存放到指定仓库或交给指定的物流企业进行保管
③	物流企业负责检验并管理收到的货物，保证银行对货物的权利
④	银行在取得货物权利后，向销售企业发放贷款
⑤	销售企业售出货物时，由采购企业将货款付至银行指定的监管账户
⑥	银行在收到货款后，向物流企业发出货物放行指令，从而将货物移交给采购方
⑦	银行将所收到的货款首先用于偿还贷款，然后将超出部分划归销售方所有

3) 预付款融资

预付款融资(advance payment financing)即银行在购买方支付一定比例货款的前提下向购买方发放的贷款，其风险控制措施为银行与购销双方及仓储、物流企业签署四方合作协议，确定预付货款的支付方式，并将货物交由指定仓储、物流企业运输或保管，同时购买方在支付足额货款之前货物权利归银行所有。这种融资方式的还款来源为采购方直接将货款付至银行指定账户，并首先用于偿还银行贷款。这种融资方式下银行监控的重点为货物，并不需要对采购方进行认定。其基本运作流程如图 9.5 所示。

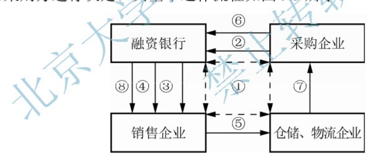


图 9.5　预付款项下融资基本运作模式

图 9.5 中各数字符号代表含义如表 9-3 所示。

表 9-3　预付款项下融资流程介绍

编号	流程介绍
①	销售方与采购方签订购方签销协议，然后与银行和物流企业签订四方合作协议，协议中规定款项往来需通过银行指定账户，并且将相关货物权利让渡给银行
②	采购方以支付给销售方的预付款项下内容向银行进行质押
③	银行在销售方检验采购方预付款项下的质押货物
④	银行根据采购方的采购需求发放相应贷款，用于支付销售方的货款
⑤	销售方将货物存放到指定仓库或交给指定的物流企业进行保管，物流企业向银行确认其拥有货物权利

续表

编号	流程介绍
⑥	采购方在货物销售后，将货款存至银行指定的监管账户
⑦	银行确认收到货款后向物流企业发出相关货物的放行指令，物流企业收到放行指令后向采购方发运货物
⑧	银行将所收到的货款首先用于偿还贷款，然后将超出部分划归销售方

3. 结构融资的特点

1) 结构融资具有高度综合性

结构融资包括了风险规避、资产证券化、出口信用体系的最新方法、投资银行业务创新等，与传统的信贷及结算手段相结合，并集合了各方面力量，对现有融资、结算工具进行重新解构、组合，根据具体案例专门设计，为特定的项目提供最佳的解决方案。因此，在结构融资中，参与方也较多，往往包括制造商、采购商、供应商、银行乃至进出口商、政府出口信贷代理、保险机构等。

2) 结构融资具有自偿性

结构融资主要不是靠主债务人的信誉，而是靠项目本身的还款来源、未来的现金流量、未来的交易状况来保障其安全性。因此，对未来的现金流量的管理及融入资金的良好运用是结构融资需要重点关注的。项目所产生的未来销售收入(即未来现金流量)必须汇至银行指定的账户。这个账户是受银行监管的，所收入的现金首先需按一定比例用于偿还融资，剩余资金必须用于项目自身用途，如采购原材料、发放工资、设备维修等。结构融资中首先须确定有稳定的可实现的未来现金流入，而且未来现金流入是独立的可被设定用于偿还融资的，在偿还融资前不得用于其他用途。同时，结构融资项下的实物资产或应收账款等权利资产必须抵押或让渡给银行，一旦融资出现任何风险，银行可以从抵押或让渡的资产中求偿。

3) 结构融资具有组合性

结构融资是在锁定未来可实现的现金流入作为还款来源的前提下，把企业的建设、采购、生产、销售以及物流的各个环节进行结构化分割，分阶段、有衔接地采用各种融资产品组合给予授信。结构融资的风险控制方式是将企业的商品经营活动与银行融资产品相结合，而不是简单地资产抵押与抵偿。在融资设计中，项目的未来现金流入被限定汇至银行专设的账户，直接用以偿还银行的授信融资。

4) 结构融资为银行和借款人提供更多更好的选择

由于以项目本身可实现的未来现金流入作为可靠的还款来源，银行可以强有力地控制融资风险，因此，不像传统信贷要求企业必须具备良好的财务状况和信用条件，在结构融资中，银行可以淡化对企业财务状况等基本面的审查，而以项目本身的特征作为审查依据。只要项目本身具备偿还能力、风险可以控制，银行即可以给予融资授信。相应地，借款人则更容易以结构融资的方式获得贷款。由于风险能够得到有效控制，结构融资的产品设计又能带来可观的结算收益，银行便乐于提供此类型的融资安排，并乐于提供优惠的价格。而对借款人而言，不但可以降低融资成本，还可以得到与项目相匹配的融资期限。

9.1.2　供应链渠道理论

1．供应链理论的演进

传统的供应链定义认为供应链是制造型组织把从外部采购的原材料和零部件，通过生产转换和销售等活动传递到零售商和用户的一个内部过程。这时的供应链局限于在组织的内部操作层上，注重的是自身的资源利用。史蒂文斯(Stevens)(1989)认为供应链是关于规划、协调及控制物料、组件及成品由供应商到消费者手中的一系列活动。

进入 20 世纪 90 年代，随着科学技术的迅猛发展和信息时代的来临，企业所面临的竞争日益激烈，而竞争的主要因素已不只是质量，时间也起着举足轻重的作用。因此，在有限资源的前提下企业只能利用外部资源快速响应市场需求，集中力量于自身的核心竞争优势，这导致了企业之间出现了更多的合作和协同，供应链的定义也随之发生转变，更加注重与其他企业的联系，并考虑供应链的外部环境，认为它应是一个“通过链接不同企业的制造、组装、分销、销售等过程，将原材料转换成产成品，再到最终用户的转换过程”。克里斯托弗(Christopher)(1994)认为供应链是指组织间的网络合作，包含了从上游到下游以产品与服务的形态生产出价值的不同程序与活动的结合；哈林顿(Harrington)(1997)指出“供应链包括产品流、信息流与资金流，是双向流程，将供应商到消费者之间的所有成员连接起来，成为一个虚拟的企业集合体，将采购、制造、分配为产品与服务的活动结合起来”。

现代供应链的定义更加注重围绕核心企业的网链关系，如核心企业与供应商、供应商的供应商乃至一切前向的关系，与用户、用户的用户及一切后向的关系。这种定义强调了供应链的战略伙伴关系问题。汉德菲尔德(Handfield)(1999)指出供应链由一系列的供应商与客户的群组关系所构成，每一个下游客户也可能成为下一个客户的供应商，直到终端消费者的出现；乔普拉(Chopra)(2000)认为供应链是阶段信息、产品及资金流的动态链，或被视为由一连串的上游供应商和下游的客户所连接的环相互链接而成。

总结上述对“供应链”的定义，可以看出多数学者将供应链理解为是围绕核心企业，通过对信息流、物流、资金流的控制，从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，最后由销售商网络把产品送到消费者手中的将供应商、制造商、分销商、零售商直到最终用户联成一个整体的功能网链结构模式。它是一个范围更广的企业结构模式，包含所有加盟的节点企业，是从初始供应商向最终用户顺流而下且不断增值的产品和服务的传递过程，也是从最终用户到初始供应商的市场需求信息流逆流而上的传导过程。

2．供应链渠道理论的相关内容

小保罗·R·墨菲(Paul R.Murphy)和唐纳德·F·伍德(Donald F. Wood)(2001)在研究公司间的营销关系时，提出了营销渠道(marketing channel)的概念，并将该理念引入到产权渠道(ownership channel)、协商渠道(negotiations channel)、融资渠道(financing channel)和物流渠道(logistics channel)。

营销渠道可以看成是一系列相互依赖的组织，涉及制造可供使用和消费的产品或者服务的整个过程，并指出这是一种基于制度的设定。营销渠道不是单纯的满足客户对产品和服务的需求(在准确的时间和地点，为顾客提供数量合适，而且满足质量和价格要求的产品和服务)，而且还要采取相应的促销手段刺激需求，因此营销渠道应该被看做是一个可以创造使用价值、产权价值、时间价值和空间价值的和谐网络。在营销渠道中，主要的且传统的

参与者是供应商、制造商和销售商，他们轮流持有货物的所有权，并承担相应风险。营销渠道中的主要参与者同时也是产权渠道、协商渠道、融资渠道和物流渠道的关键角色。

为了便于协作，在各渠道中，各主要参与者之间存在各种中介组织。物流、资金流和信息流在各参与者之间，沿着各渠道(间)通畅地流动。各渠道中的合作企业相互协作，促进交易，形成了一种“超级组织”，斯特恩(Stern)和 EI-安萨里(EI-Ansary)教授(2001)针对这种“超级组织”，总结了 6 条关键属性：①组织内部的各企业职能专业化；②在任务执行过程中，各企业独立运作与决策；③各企业间相互沟通，并就沟通过程进行评价；④“超级组织”结构复杂；⑤在实现总体目标的过程中，各企业相互协作；⑥组织内部具有清晰的衔接关系和授权关系。

渠道内的企业在运作过程中，具有“成功路径”倾向，即如果这次的交易合作顺利，则下一次仍然选择同样的合作伙伴继续交易，也就是渠道内的各企业的位置和相互之间的关系趋于稳定。已经建立的渠道倾向于在一段时间内与相同的渠道成员共同运作。

因此，可以从营销渠道、产权渠道、协商渠道、融资渠道和物流渠道 5 个方面，将供应链进一步分解，研究其内部的运作机理，如图 9.6 所示。

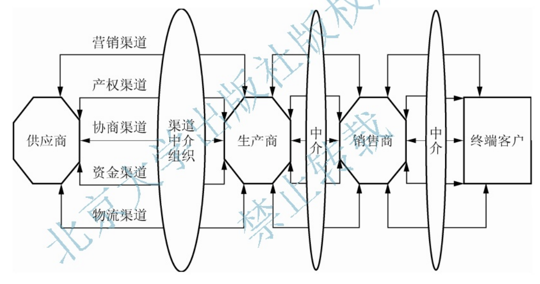


图 9.6　供应链渠道模型

1) 营销渠道

营销渠道中的企业关注的是新产品(已有产品)的营销。营销渠道与资金渠道和物流渠道关系密切，一方面，价格补贴是促销中常用的一种手段；另一方面，营销过程中用到的广告资源和促销品等货物需要物流渠道准确快速地进行配送。

2) 产权渠道

产权渠道主要涉及供应链运作中货物产权的转移过程。在该渠道中，货物也许不以物质形态出现，甚至根本不存在。例如，市场热销的产品，人们就不得不在产品生产之前就订购，或者如飞机这类的产品，只有客户确认订购以后才会被生产出来。货权持有人可以在市场上将货物进行交易，也可以将货物进行质押获得贷款，但同时需要承担因持有货物而形成的相应风险和相关成本。

3) 协商渠道

协商渠道所关注的是买卖双方就货物采购协议达成一致所需的各种方式和相关风险与成本。这可能包括面对面的交易或者通过电话、电子邮件、EDI(electronic data interchange，

电子数据交换)以及其他形式的交流。参与谈判的每个团体都会为每次完成的交易付出相应成本——交易成本。交易成本会影响到物流渠道的“流量”，因为企业考虑到摊薄交易成本，会增大单批采购的货物数量或者增加采购合同的有效期。同时，交易成本也是影响企业选择“自制策略”和“替代策略”的一个关键因素。协商渠道的另一个影响因素是企业的讨价还价能力(bargain power)，这项能力与各企业的规模、资产和市场的主导力息息相关。例如，过去的 10 年间，不少零售连锁企业向渠道中的生产企业提出很多过分的要求，凭借的就是对终端客户的了解与掌控能力。

4) 资金渠道

资金渠道解决的是有关货款支付类的问题，但更为重要的是，通过资金渠道的运作可以解决企业的信用问题。渠道中的企业和组织具有不同的融资能力，通常实力较强的企业和组织需要帮助弱势群体，目的只有一个——保持渠道的生命力。例如，为了扶植一个新的零售网点，批发商经常采用委托销售的办法给予一定的支持，即零售商只用偿付给批发商已销售产品的货款，批发商因而承担几乎所有的销售风险。另一方面，企业信用作为协商的一种条件获得了越来越多的重视，信用能力的强弱直接影响企业和组织在渠道中获得资金援助的难易程度。

5) 物流渠道

物流渠道的渠道职能包括货物交易过程中涉及的运输和仓储等功能。物流渠道对整个渠道过程的最重要的功能是分类功能，包括按照产品向客户流动的渠道进行产品的重新整理，将大件的单一产品按数量、分类和客户需求种类进行重新分类。

在各渠道中，除了主要参与方之外，还有许多其他的参与者承担相应责任，这些企业和组织被称为“渠道中介”。这些中介组织可以使渠道更好地运作，尤其是使各主要参与方更好地沟通和匹配而存在。5 种渠道中，分别存在不同的中介组织。例如，产权渠道中，经常会涉及的中介组织是银行或其他的金融机构，因为金融机构可以临时或部分地作为货权所有者，融通渠道内的资金；协商渠道中，经常会用到“经纪人”这个词，因为他是采购方与销售方交易的必要中介；资金渠道中的中介常常是银行，因为银行便捷的结算与支付功能使得资金渠道中的资金流顺畅地流动；广告代理和包装设计公司等则多作为营销渠道中的重要职能组织而备受关注；现在蓬勃发展的第三方物流企业则是物流渠道中介的重要代表了。

9.1.3　交易成本理论

1. 交易成本理论的概念

“交易成本”这一概念是由 R・H・科斯(R.H.Coase)(1937)提出的，他认为市场交易成本包括发现和通知交易者的费用、谈判费用、签订合同以及保证合同条件的履行而进行必要检查的费用等。交易费用的产生可部分归因于人们的无知或缺乏信息，另外一个因素是人们的最大化行为，在这种最大化行为下，存在因信息不对称情形下的偷窃、欺骗、撒谎、偷懒或违背诺言，在这种情况下，交易成本会很高，如果交易成本过高，则会引起经济发展的停滞甚至崩溃。但是，对交易成本的内涵，却存在较大的分歧，直到现在，仍然没有一个统一的规范。一般认为，交易成本不仅包括搜寻、谈判和实施成本，还要包括代理成本以及交易的制度成本。

在新制度经济学中，一般对交易主体的行为做两个假定，即有限理性和机会主义行为。

由于个人能力的限制和不完全信息导致了有限理性，只能识破有限的备选方案而且也只能意识到这些备选方案的现有结果，而人的利己动机则引发了机会主义行为，对有限理性的约束和对机会主义行为的预防都增加了交易成本。

在这两个假设前提下，交易成本理论认为治理结构与交易特征密切相关，当治理结构是交易成本最小且与交易特征匹配时，公司的绩效便会得到提高。威廉姆森(Williamson)认为反映交易成本特征的主要因素有以下 3 个方面：①交易发生的频率；②交易的不确定性；③资产专用性。如果不确定程度很高，交易频繁而且资产专用性程度很高，纵向一体化是一种有效的治理结构；对于与交易相关的投资标准化程度较高的情况，市场则是一种较为理想的治理结构。基本的交易经济战略就是以区别对待的方式(主要是交易成本最小化)将交易(特征不同)分配给治理结构(适应能力和相关的成本不同)。

2. 交易成本理论对供应链金融的解释

企业为了保护特定交易的投资和适应环境的不确定性，通过一体化和准一体化的方式降低交易成本。随着供应链的发展，供应链成员之间的关系趋向于长期合作的关系，既不同于完全的市场关系，也不是一体化所形成的官僚结构，而是成员之间相互信任，彼此协调，以使整个供应链的绩效最大化。

商业银行以供应链的发展为基础，为供应链节点上的中小型企业提供融资服务，有效地降低了商业银行的交易成本，提高了交易效率。可以从威廉姆森反映交易成本特征的 3 个方面着手，解释供应链金融对交易成本降低的积极作用。

1) 交易发生的频率

供应链是一个长期、稳定的产业生态群，因而商业银行与其建立的是一种长期、稳定和重复的交易关系。这种高频率的交易，一方面，必然促使交易各方主动沟通，加强信任，建立一种机制以降低单位交易成本；另一方面，可以使银行达到规模经济效益。

2) 交易的不确定性

供应链内的中小型企业由于相互协作，慢慢建立了一种“共生”机制，供应链内的企业为了共同利益的最大化，企业间相互协调，快速反应，提高了供应链的整体竞争力。银行与供应链企业建立长期、稳定的交易关系，可以大大减弱交易的不确定性，慢慢建立一种“双赢”机制。同时，由于交易频繁，可信度信息增加，信息不对称减少，交易成本随之降低。而且这种交易关系的长期性可以降低交易中机会主义产生的可能性，从而减少交易成本，这可以体现在以下两个方面：

(1) 信息费用的降低。信息费用一般指交易双方为达成交易所花费的选择潜在合作者，调查其资信和正确评估其履约可能性过程中存在的信息收集、选择、整理、传递的成本。银行与供应链建立稳定的金融合作模式，可以很方便地掌握供应链上的生产者、销售者的详细信息，使信息不对称问题得到了极大地改善，并节约相关费用。

(2) 实施合约费用的减少。合约实施所需的监督费用是在交易双方都存在机会主义行为的可能下产生的。供应链金融模式中，银行融入供应链的资金渠道、产权渠道等领域，并利用资金的闭环操作和自偿性对贷后款项的监管；同时该金融模式中，银行经常会与渠道内的中介组织合作，组成融资平台。这些中介组织可以利用自身在渠道内的优越性辅助银行完成监管。例如，物流金融模式中，第三方物流企业由于获取供应链中产品的存储、流转和销售等方面信息存在得天独厚的优越性，缩短了信息采集的半径，提高了信息的深

度和准确性，因此可以辅助银行开展仓单质押、融通仓和保兑仓等多项业务，减少了银行的监督费用。

3) 资产的专用性

供应链的存在可以使链内企业更加积极地进行某些专用性资产的投资。由于链内企业间的稳定性关系，降低了企业之间违约的可能性，因此这种专用性资产的投资比较容易实现。对于银行来说，融资给中小型企业专用性的资产，既可以降低银行的现代风险，又可以提高融资的效率。

9.1.4　委托代理理论

1. 委托代理理论的概念

委托代理关系是居于信息优势与处于信息劣势的市场参与者之间形成的相互关系。从经济学角度分析，凡是市场参与者双方所掌握的信息不对称，这种经济关系就可以认为是委托代理关系。委托代理关系中存在的两种代理问题：一种是信息不对称带来的逆向选择问题，即能力不可观测问题；另一种是道德风险问题，即努力程度不可观测问题。委托代理理论的研究起始于 R·H·科斯的《企业的性质》，委托代理理论是在假设人自利、有限理性且厌恶奉献、委托人与代理人利益目标冲突且信息不对称、获取信息成本较高的前提下，解决代理人的“道德风险”和“逆向选择”行为及代理人与委托人风险偏好不同是如何分摊风险等问题的学说，其核心内容之一便是设计委托人和代理人都有利的“最优契约”。构成委托代理关系问题需要具备两个基本条件：

(1) 市场中存在两个相互独立的个体，且双方都是在约束条件下的效用最大化者；在这两个个体中，其中之一(代理人)必须在许多可供选择的行为中选择一项预定的行为，该行为既影响其自身的收益，又影响另外一个个体(委托人)的收益；委托人具有付酬能力并拥有规定付酬方式和数量的权力，即委托人在代理人选择行为之前就能够与代理人确定某种合同，该合同明确规定代理人的报酬是委托人观察代理行为结果的函数。

(2) 代理人与委托人都面临着市场的不确定性和风险，且二者之间所掌握的信息处于非对称状态。也就是说，第一，委托人不能直接观察代理人的具体操作行为；第二，代理人不能完全控制行为后的最终结果，因为代理人选择行为的最终结果是一种随机变量，其分布状况取决于代理人的行为。由于存在该项条件，委托人不能完全根据对代理行为的观察结果判断代理人的成绩。

因此，委托代理理论研究的重点是委托人确保代理人按委托人意志行事的能力问题。它的基本原理是在涉及非对称信息的交易中，委托人作为机制设计人企图设计某一激励契约以诱使代理人从自身利益出发选择对委托人最有力的行动，即委托代理理论研究的结果是限制代理人自私行为的管理机制以及各种控制和激励机制。

2. 委托代理理论对供应链金融的解释

商业银行与融资企业之间的关系可以看成是委托代理关系，商业银行处于委托方的位置，而融资企业是代理方，双方之间往往存在严重的信息不对称问题。

供应链金融是把中小型企业放在整个供应链中加以考虑，而不是孤立地只考虑其本身，因而可以有效缓解银行与企业之间的信息不对称程度：首先，处于供应链中的中小型企业信息聚集在一起，相互交易，信息比较畅通，银行很容易随时掌握和控制潜在的风险，降

低了企业的逆向选择风险和道德风险；其次，处在供应链中的中小型企业，具有稳定的上、下游关系，良好的运营环境，且产业发展方向明确，因而银行很容易对其信贷风险进行预测；再次，处在供应链中的中小型企业为了更好地在供应链中求得生存，必然参加企业间的联络，通常通过商会、行会紧密联系在一起，提高与自身有关的信息以换取更多供应链内的信息，并树立良好的信用形象，这样银行比较容易获得真正而完整的企业信息，缓解了银行与企业之间信息的不对称程度；最后，银行通过与供应链内企业合作可以降低银行的信息收集成本，刺激银行发放贷款的积极性。

同时，商业银行在通过供应链金融融资模式为中小型企业提供融资服务时，往往有物流企业的参与，协助银行共同监管和控制信用风险，并且有上、下游企业签订反担保或回购协议条款，进一步转嫁和分担了商业银行所承担的风险，有效提高了融资效率。

在供应链中，中小企业的现金流缺口主要产生于预付账款、存货以及应收账款等节点，这些节点在中小企业的生产经营周期内占据了较大比例。为了提高整个供应链的资金效率，结合中小企业生产经营的周期特点，供应链金融基本模式主要有基于预付账款的保兑仓融资模式、基于存货的融通仓融资模式以及基于应收账款的融资模式。

9.2 基于预付账款的保兑仓融资模式

9.2.1 保兑仓的基本概念

保兑仓是指以银行信用为载体，以银行承兑汇票为结算工具，由银行控制货权，卖方(或仓储方)受托保管货物并对承兑汇票保证金以外金额部分由卖方以货物回购作为担保措施，由银行向生产商(卖方)及其经销商(买方)提供的以银行承兑汇票的一种金融服务。

9.2.2 保兑仓的基本融资程序

保兑仓融资模式的基本融资包括以下程序。

(1) 买方向银行缴存一定比例的承兑保证金。

(2) 银行签发以卖方为收款人的银行承兑汇票。

(3) 买方将银行承兑汇票交付卖方，要求提货。

(4) 银行根据买方缴纳的保证金的一定比例签发提货单。

(5) 卖方根据提货单向买方发货。

(6) 买方实现销售后，再缴存保证金，重复以上流程。

(7) 汇票到期后，由买方支付承兑汇票与保证金之间的差额部分。

9.2.3 保兑仓融资的优势

1. 对生产商的便利

保兑仓融资使企业可以批量销售货物，减少银行融资额度，降低资金成本，保障收款，提高企业对资金的使用效率，从而增加了经营利润。

2. 对经销商的便利

保兑仓融资为经销商提供了融资便利，解决了其全额购货可能引发的资金困境，并实现了批量采购，降低了交易成本。

3. 对银行的益处

保兑仓融资为银行挖掘客户资源，拓宽服务范围，扩大其信贷方面的规模，使其赢利增加，同时分散并降低商业银行所承担的风险。

9.2.4 保兑仓融资的风险

1. 对于生产商的风险

在买方市场时代，产品的更新换代越来越快；另外，质押商品的品牌或质量若出现重大负面影响事件，也会对其销售产生严重影响。对供应链上、下游企业而言，面临的主要风险来自质押物价格的市场波动和需求带来的影响。市场行情决定着融资企业的收益或损失，进而对上、下游供应商的产品供应以及原材料供应产生影响，生产商需承担对无法销售的产品进行回购的损失。

由于供应链整体管理程度和核心企业的管理与信用实力是融资的信用基础，因此随着融资链条向上、下游延伸，风险也会随之做相应的扩散。如果供应链的其他成员出现资金方面的问题，对生产商可能会造成较大的影响。

2. 对于银行的风险

整个贸易过程涉及多次货物流动、资金流动、法律文本的签订与银行内部多项审批程序。外部信息不对称可能会引发银行内部操作不当以及欺诈风险。操作风险主要包括单据的传递和接收、票据丢失给银行带来的纠纷等。

当经销商订货量严重不足达一定程度时，供应商将违约，拒绝回购剩余产品。此时道德风险主要来自银行内部操作人员与融资企业、货物监管方串谋以牟取私利。如果供应商与融资企业合谋骗取银行贷款，将给银行造成损失。因此银行一般在开具汇票时会附加一定的条款以规避或减小此类风险。

9.3 基于存货的融通仓融资模式

9.3.1 融通仓的概念与发展

融通仓是由朱道立和罗齐提出的，是一种金融和物流集成式的创新服务，其金融服务为企业融资及其他配套服务，物流服务可代银行对流动资产进行监管。

融通仓是金融、物资流通、仓储三者的集成、统一管理和综合协调。广义的融通仓是指在工业经济和金融、物流、商贸等第三产业发达的区域创生的一种综合性跨行业的第三产业高级形态，以物流运作为起点，综合发展信用担保、电子商务平台、传统商业平台等。狭义的融通仓首先是以一个以质押物资监管、公共仓储、价值评估、物流配送、拍卖为核心的综合性第三方物流服务平台，它不仅为银行与企业间的合作创造渠道，也将成为中小企业第三方物流服务的良好提供者。

融通仓是一种把物流和金融进行集成式创新的服务，其宗旨是在寻求各要素的整合与互补互动关系中产生的机会；其目的是提升服务质量，提高经营效率，减少运营资本，拓宽服务内容，优化资源使用，降低风险，协调各方，增加整个供应链的竞争力。

9.3.2 融通仓的功能

1. 为中小企业提供融资渠道

采用融通仓模式，企业在发货后可以直接拿到较大比例贷款，加速了资金的周转，对那些从事供应链内部联系密切、发货频率高、高附加值产品的企业而言，收益较好。即使对规模较大但价值不是很高的重化工行业来说，由于发货数量大，进而货值也大，此种方式也有其应用空间。

2. 为银行提供新的赢利模式

采用融通仓模式，发货人将货权转移给银行，银行根据货物情况按比例直接通过第三方将货款拨给发货方。当提货人向银行付清货款后，银行发出放货指示。若出意外银行可拍卖货物或要求发货人承担回购义务。银行在融通仓运作中起到核心作用，因而获得了很好的商机。

3. 为第三方物流开辟新的增值服务内容

采用融通仓模式，银行为了控制风险，需要了解质押物的具体情况，这些工作超出了银行的日常业务范畴，第三方物流企业由于是货物流通过程的实际执行者和监控者，可以协助银行做好以上工作。

通常商品是出于流通变化中的，银行不可能了解其每天变动的情况，不能有效地控制安全库存，但第三方物流企业能够掌握商品的分销环节，向银行提供商品流动的情况，可以较好地分析安全库存即融资的底限。

9.3.3 融通仓运作模式分析

1. 质押担保融资

在仓单质押业务中，融通仓根据质押人与金融机构签订的质押贷款合同以及三方签订的仓储协议约定，生产经营企业采购的原材料或待销售的产成品进入融通仓，同时向银行提出贷款申请；第三方物流企业负责进行货物验收、价值评估及监管，并根据此向银行出具证明文件；银行根据贷款申请和价值评估报告酌情给予生产企业放款；生产经营企业照常销售其融通仓内产品；第三方物流企业在确保其客户销售产品的收款账户为生产经营企业在协作银行开设的特殊账户的情况下予以发货；收货方将贷款打入销售方在银行中开设的特殊账户；银行从生产经营企业的账户中扣除相应资金以偿还贷款。如果生产经营企业不履行或不能履行贷款债务，银行有权从质押物中优先受偿。在实践中，还存在一种延伸模式，即在一般仓单质押运作基础上，第三方物流企业根据客户不同，整合社会仓库资源甚至是客户自身的仓库，就近进行质押监管，降低了客户的质押成本。

2. 信用担保融资

银行根据第三方物流企业的规模、运营现状、经营业绩、资产负债比例及信用程度，授予第三方物流企业一定的信贷配额，第三方物流企业又根据与其长期合作的中小企业的信用状况配置其信贷配额，为生产经营企业提供信用担保，并以受保企业滞留在其融通仓内的货物作为质押品或反担保品确保其信用担保的安全。贷款企业在质物仓储期间需要不

断进行补库和出库，企业出具的入库单或出库单只需要经过融通仓的确认，中间省去了金融机构确认、通知、协调和处理等许多环节，缩短补库和出库操作的周期，在确保金融机构信贷安全的前提下，提高贷款企业产销供应链运作效率。同时也给信用状况较好的企业提供更多、更便利的信用服务，第三方物流企业自身的信用担保安全也可得到保障。

首先，融通仓直接同需要质押贷款的会员企业接触、沟通和谈判，代表金融机构同贷款企业签订质押借款合同和仓储管理服务协议，向企业提供质押融资的同时，为企业寄存的质押物提供仓储管理服务和监管服务，从而将申请贷款和质押物仓储两项任务整合操作，提高质押贷款业务的运作效率。

其次，贷款企业在质物仓储期间需要不断进行补库和出库，企业出具的入库单或出库单需要经过金融机构的确认，然后融通仓根据金融机构的入库或出库通知进行审核；而现在这些相应的凭证只需要经过融通仓的确认，提高贷款企业产销供应链运作效率。

9.3.4 基于存货的融通仓融资模式成功的关键因素分析

1. 操作的专业化与规范化

融通仓融资单笔业务量通常较小而次数频繁，只有有效地降低每笔业务的成本，才能使这一业务得到持续发展。因此，融通仓业务开始运作之前，参与各方应认真进行协商、谈判，确定融通仓业务的具体运作方式，明确各方的权利、义务、违约责任的承担等，在分清责任的情况下，签订合作协议，并将融通仓业务各环节的分工与协作程序化、制度化、可操作化，在此基础上，利用计算机网络系统对各业务环节进行实时跟踪、处理、协调与监控。只有这样，才能在保证融通仓融资安全的情况下，简化业务流程，降低交易费用。

2. 公平交易问题

当金融机构指定一家第三方物流企业承担融通仓储中心服务时，第三方物流企业就很容易凭借其独家经营优势实施垄断经营。在融通仓业务参与三方中，中小企业是弱势群体，在谈判中处于不利地位，当第三方物流企业采用垄断高价的短期效益行为时，就会大大提高中小企业的融资成本。这样做的结果是要么一部分企业承受不了过高的融资成本，退出融通仓融资系统，要么一部分企业铤而走险，不惜成本融入资金投入高风险、高回报的项目，一旦投资失败，后果不堪设想。两种结果都不利于融通仓融资业务的展开。因此，金融机构在选择第三方物流企业时，应选择两个以上第三方物流企业提供融通仓仓储服务，形成竞争机制，或者协议限定其代理服务价格。第三方物流企业也应正确认识企业长远利益与短期利益间的对立统一关系，将战略重点放在吸引更多会员企业，扩大物流服务规模上，实现企业的可持续发展。

3. 风险的管理与控制问题

通过融通仓进行资金的融通，虽然有动产质押物提供质押担保，但参与各方特别是贷款银行和第三方物流企业还是应注意风险的控制与管理问题。就贷款银行而言，事前应对承担融通仓业务的第三方物流企业和申请加入融通仓融资系统的企业的信用状况进行必要的考核，确保将符合国家产业政策，有产品、有市场、有发展前景、有利于技术进步和创新的生产企业和有较大规模和实力、有较高信用等级的第三方物流企业纳入融通仓融资体系；事中应对融通仓业务各环节，特别是质押物的评估、入库、出库、货款结算等环节实施适

度的监控，并特别注意防范第三方物流企业与生产企业串谋骗贷行为；事后应对成功与不成功的融通仓业务案例进行经验总结，对参与企业的信用状况进行评估、记录，并以此作为决定今后是否继续合作的参考。对第三方物流企业来说，风险的控制与管理主要体现在对会员企业的信用状况评估，对入库质押物的价值评估、对质押物和结算货款的去向的跟踪与监控等环节上。中小企业主要应考虑自身的还贷能力和获取贷款资金的投资合理性问题。只有参与各方都注意风险的防范、控制，加强管理，融通仓业务才能真正起到融资桥梁的作用。

4. 相关企业资质审核问题

提供融通仓服务的第三方物流企业必须具备较高的整体素质。我国目前物流企业整体素质还不够高，应加大在思想观念、科技含量、品牌意识、产业化水平、人才培养教育方面的改革和资源投入。对各参与方企业资质应进行详细的审核，以减少银行的坏账，同时降低各方运作风险。

9.4 基于应收账款的融资模式

9.4.1 应收账款的基本概念

应收账款是指企业因销售商品、提供劳务等业务，应向购货或接受劳务单位收取的款项，是企业因销售商品、提供劳务等经营活动所形成的债权，主要包括企业出售产品、商品、材料、提供劳务等应向有关债务人收取的价款及代购货方垫付的运杂费等。

9.4.2 基于应收账款融资的主要业务模式

1. 应收账款质押贷款

应收账款质押贷款是指借款企业以其销售形成的应收账款作为质押，向银行申请的授信。目前国内已有不少银行正式推出此项融资服务，深受中小企业欢迎。用于质押的应收账款须满足一定的条件。例如，应收账款项下的产品已发出并由购买方验收合格；购买方(应收账款付款方)资金实力较强，无不良信用记录；付款方确认应收账款的具体金额并承诺只向销售商在贷款银行开立的指定账户付款；应收账款的到期日早于借款合同规定的还款日等。

2. 商业承兑汇票贴现

1) 商业承兑汇票的概念

商业汇票是出票人签发的，委托付款人在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。商业汇票按照不同的承兑人可以分为商业承兑汇票和银行承兑汇票两种。由银行承兑的汇票为银行承兑汇票，由银行以外的企事业单位承兑的汇票为商业承兑汇票。

2) 商业承兑汇票贴现的概念

商业承兑汇票贴现是指持票人将其合法持有的商业承兑汇票转让给银行，银行按票面金额扣除贴现利息后，将余额付给持票人的票据融资行为。

3. 保理

保理业务是一项集贸易融资、商业资信调查、应收账款管理及信用风险担保于一体的

新兴综合性金融服务。国际统一私法协会《国际保理公约》对保理的定义：保理是指卖方(供应商或出口商)与保理商间存在一种契约关系。根据该契约，卖方(供应商或出口商)将其现在或将来的基于其与买方(债务人)订立的货物销售或服务合同所产生的应收账款转让给保理商，由保理商为其提供下列服务中的至少两项：

1) 贸易融资

贸易融资是指银行对进口商或出口商提供的与进出口贸易结算相关的短期融资或信用便利，是企业在贸易过程中运用各种贸易手段和金融工具增加现金流量的融资方式。国内贸易以前多采取不规范的滞留应付款，在国内商业票据逐步发展之后，利用商业票据融资的方式得到了加大发展。在国际贸易中，规范的金融工具为企业融资发挥了重要作用。

2) 销售分户账管理

在卖方续做保理业务后，保理商会根据卖方的要求，定期或不定期向其提供关于应收账款的回收情况、逾期账款情况、信用额度变化情况、对账单等各种财务和统计报表，协助卖方进行销售管理。

3) 应收账款的催收

保理商一般有专业人员和专职律师进行账款追收。保理商会根据应收账款逾期的时间采取信函通知、打电话、上门催款直至采取法律手段。

4) 信用风险控制与坏账担保

卖方与保理商签订保理协议后，保理商会为债务人核定一个信用额度，并且在协议执行过程中，根据债务人资信情况的变化对信用额度进行调整。对于卖方在核准信用额度内的发货所产生的应收账款，保理商提供 100%的坏账担保。

9.4.3　基于预付账款融资的优势

1. 利于银行/金融机构业务拓展

1) 银行等金融机构合作伙伴的选择范围得到扩大

传统意义上银行的合作伙伴多为大中型国有企业或者具有一定资质、投资实业的公司，这样可以降低银行的信贷风险，使银行获得稳定的收益。但毕竟这种业务模式的对象有限，而且随着大型企业基础建设和业务拓展的放缓，对巨额资金的需求愿望也不再那么强烈。与此形成鲜明对比的是中小企业的融资难，主要瓶颈是抵押资产及企业实力等，但流通企业基于预付账款融资是与银行共享金融层面的收益，风险对冲，从而使银行等金融机构合作伙伴的选择范围得到扩大。例如，我国水运货物周转量比重已经达到 60%，与航运企业开展相关金融合作就是很好的契机。

2) 银行提供的授信额度具有一定的灵活性

根据合作企业的信用资质以及业务类型等银行可以在授信额度上进行灵活掌控。政府政策和国内外宏观经济环境也是需要参考的因素。例如，对外贸为主的企业就要考虑外汇市场的变动以及国外经济情况；对于政府调整货币市场、采取量化宽松的政策时就要响应政府号召；对信用良好的企业可以适当放大授信额度等。

3) 银行等金融机构进入流通领域的契机之一

银行可利用金融杠杆熟悉流通领域的相关业务，掌握市场信息，为其更好地服务。同时对于投资银行来讲可以进行相关的业务拓展。

2. 为买方核心企业带来好处

1) 缓解资金压力

基于预付账款的融资模式大大发挥了资金的时间价值，缓解了买方企业的资金压力。

2) 提高运营效率

供应链管理的内涵即对信息、客户、库存、风险和关系的管理。基于预付账款的融资模式在一定程度上打通了以上几者的关系，使各因素有效融合。

3) 提升自身在供应链整体中的话语权

在基于预付账款融资模式中买方核心企业的信用状况直接关系到银行收益与合作企业的信用基础，因而其在业务中对合作伙伴的选择、对业务进程的控制、对合作条件的设置都有一定的话语权。

3. 为供应商企业提供便利

(1) 提高其赢利能力，缓解资金链的压力。企业现金流得到保证，可控资金的时间价值得以发挥。

(2) 提升其选择合作伙伴，打造优质供应链的能力。供应商选择合作伙伴时可考虑其信用、业界实力、发展前景等，可将短期收益、现金回笼等因素的参考价值适当放低，减少了其选择多个松散、小、差的合作伙伴的可能，降低了其利用相对优势地位攫取上、下游弱势企业合理利益，进而降低服务品质的风险，有利于打造优质供应链。

(3) 使其风险得到一定转移，市场态度趋于积极，利于业务拓展。由于银行与其一起承担了一定的金融风险，企业将精力集中于开拓市场，提升产品与服务的品质，有利于实现良性循环。

复习思考题

一、判断题

1. 结构融资是指企业将拥有未来现金流的特定资产剥离开来，并以该特定资产为标的进行融资。 (　　)

2. 结构融资主要不是靠主债务人的信誉，而是靠项目本身的还款来源、未来的现金流量、未来的交易状况保障其安全性。 (　　)

3. 营销渠道主要涉及供应链运作中货物产权的转移过程。 (　　)

4. 资金渠道解决的是有关货款支付类的问题，但更为重要的是，通过资金渠道的运作可以解决企业的信用问题。 (　　)

5. 交易成本包括发现和通知交易者的费用、谈判费用、签订合同以及保证合同条件的履行而进行必要检查的费用等。 (　　)

6. 委托代理理论研究的重点是委托人确保代理人按委托人意志行事的能力问题。 (　　)

7. 应付账款是指企业因销售商品、提供劳务等业务，应向购货或接受劳务单位收取的款项，是企业因销售商品、提供劳务等经营活动所形成的债权。 (　　)

二、选择题

1．供应链金融模式的理论基础有(　　)。
A．结构融资理论　　B．供应链渠道理论
C．交易成本理论　　D．委托代理理论

2．结构融资的主要方式包括(　　)。
A．应收账款担保融资　　B．存货担保融资
C．预付款融资　　D．仓单质押

3．结构融资的特点包括(　　)。
A．高度综合性　　B．自偿性
C．组合性　　D．为银行和借款人提供更多更好的选择

4．反映交易成本特征的主要因素有(　　)。
A．交易时间　　B．交易发生的频率
C．交易的不确定性　　D．资产专用性

5．供应链金融业务模式包括(　　)。
A．基于预付账款的保兑仓融资模式
B．融通仓模式
C．基于存货的融通仓融资模式
D．基于应收账款的融资模式

三、名词解释

结构融资理论　供应链渠道理论　交易成本理论　委托代理理论　应收账款

四、简述题

1．简述供应链金融的几种理论基础。
2．比较分析各供应链金融的理论基础。
3．在供应链金融分类上，你有什么更好的看法？
4．简述保兑仓融资风险，并提出相应的解决对策。
5．介绍融通仓的基本概念及融资程序。
6．比较保兑仓与融通仓融资模式，进行优缺点分析。
7．与其他模式相比，基于预付账款融资有哪些优点？

五、案例分析

魏桥创业集团供应链融资案例

2008 年，某银行在营销供应链融资产品时选择了魏桥创业集团作为核心企业，中小企业主要是为其供应煤炭和皮棉的客户。经与魏桥集团财务主管充分沟通，分析了该业务对魏桥集团和其上游客户的好处：可以缓解魏桥集团的资金占用和付款压力，增加上游客户的授信量，而且风险可控。最后，魏桥集团同意办理供应链融资，并为银行筛选了大量客户，确定了 3 家客户作为授信客户。由于授信业务全部是有追索权的应收账款买断业务，并且

由魏桥创业集团提供连带责任保证，风险可控，银行在办理评级授信及信贷额度审批方面相当顺利。

邹平码头跨跃煤业有限公司是授信客户之一，该公司位于邹平县码头镇，注册资本1 000万元，主要从事煤炭的批发、零售。多年来一直向银行提出信贷申请，但由于无法提供符合银行条件的担保措施，无法办理信贷业务，加之前几年煤炭紧俏，处于卖方市场，下游客户欠款较少。金融危机后，煤炭变成了买方市场，结果形成大量应收账款。邹平码头跨跃煤业有限公司的煤炭主要供给山东魏桥铝电有限公司，应收账款一度达到2 000多万元。以此为契机，银行为邹平码头跨跃煤业有限公司办理中小企业一般额度授信1 000万元，授信品种全部为应收账款买断业务，应收账款管理费按1%执行。2009年1月4日，银行受让邹平码头跨跃煤业有限公司应收账款1 511万元，为其发放预付款1 000万元，期限半年，除贷款利息外，收取应收账款管理费，管理费15.1万元列入中间业务收入，银行综合收益率较高。这本来是一个成功的案例，但魏桥集团供应链融资业务并未像预测的那样得到快速发展，目前该项业务已停办，客户没有再提出新的信贷需求。

据分析，该业务失败的原因如下：

(1) 银行费率过高，增加了企业负担：在业务办理过程中，客户对银行的费率提出了异议，建议对此类风险可控，银行鼓励发展的信贷业务，综合收益率应控制在相对合理的水平。

(2) 核心企业未建立现代的供应链管理理念：在业务办理过程中由于银行要求魏桥集团提供担保，因此魏桥集团在提供担保后对中小企业提出了如降低产品价格、增加赊销比例等要求，中小企业无法满足类似要求，导致业务停办。

(3) 银行供应链融资担保要求过高：在融资过程中银行要求核心企业提供担保，占用核心企业授信额度，在核心企业授信额度紧张的情况下，该业务无法继续办理。

(4) 核心企业的上、下游客户中外地企业较多，增加了银行信贷管理的难度，同时存在主办银行(核心企业所在地银行)与协办银行(上、下游客户所在地银行)利益分配问题，导致供应链融资发展受限。

(资料来源：赵莉．供应链金融融资模式及案例分析[D]．济南：山东大学，2010.)

(1) 魏桥创业集团是基于什么考虑同意办理供应链融资的？

(2) 供应链融资的应收账款融资模式适合于何种企业？

(3) 针对业务失败的原因，谈谈该如何解决。

技　术　篇

第10章 物流与供应链金融风险分析与防范

【本章教学要点】

知识要点	掌握程度	相关知识
物流与供应链金融风险的内涵	掌握	物流与供应链金融风险的概念
物流与供应链金融风险产生的因素	理解	人为因素、流程因素、外部事件因素
物流与供应链金融面临的新的金融风险	了解	新业务的新金融风险
物流与供应链金融风险的类型	掌握	产生于业务模式的风险、市场环境波动及其他偶发风险、来自于操作人员和企业个体的信用与道德风险
物流与供应链金融风险的分析方法	了解	常用分析方法
物流与供应链金融风险的防范	掌握	风险回避、风险自留风险转移



苏州物流中心物流金融平台风险管理

苏州物流中心有限公司(SEALL)是苏州工业园区国有资产监督管理委员会下属企业，主要经营海关监管点业务，同时开发各种有利于改善园区物流环境的模式，包括空运的“陆空联运”、海运的“区港联动”等模式。SEALL 享有国家 5A 级物流企业、省服务业名牌企业、省重点物流基地、市服务业发展重点集聚区等称号。

SEALL 的物流金融产品有动产质押、采购执行、分销执行、VMI(vendor managed inventory，供应商管理库存)管理等。在物流金融的风险管理方面，SEALL 有着全面的管理方案和体制。

SEALL 物流金融平台风险管理的基本方案包括以下内容。

(1) 建立产品产权制度。与工商部门、金融机构合作，建立产品产权制度的确定和相关产权转移程序，提供融资能力，防范风险。

(2) 实行项目资金封闭管理。通过指定结算账户、多方协议等方式，实现项目资金的封闭管理，保障各方利益。

(3) 建立覆盖全国网络的信息系统。在客户所在地建立实时项目管理信息系统、建立物流运营网络，对每个项目提供最佳供应链管理服务。

(4) 建立经销商评估体系。建立系统的客户资信评估体系，为其提供不同的信用额度和融资方式，并动态监控资信变化情况。

SEALL 监管质押风险分类及防范体系如下。

1) 风险的类别

(1) 出质(抵押)人经营和道德风险(由银行负责)。

(2) 押品权属及存放风险(银行负责)。

(3) 监管公司员工的操作和道德风险(SEALL 负责)。

2) 风控防范体系

(1) 出质(抵押)人经营和道德风险控制(物流中心协助银行的增值服务)包括①准入审查(信用等级及基本情况)；②日常监控(监管操作流程、实施细则贷后管理)；③风险预警和重点企业监控。

(2) 押品权属及存放风险控制(物流中心协助银行的增值服务)包括①押品入库权属的收集及审查；②出质人权属《承诺书》；③质押物存放《承诺书》(仓库所有人)；④质押物存放方式控制；⑤财产保险(品种、价值、期限覆盖和附加条款审查)。

(3) 监管公司员工的操作和道德风险控制。对员工的操作监管和道德风险控制主要是制度管理、流程管理和风险管理 3 方面，它们的具体管理制度如图 10.1 所示。

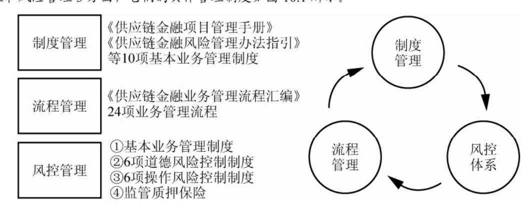


图 10.1　制度管理、流程管理和风险管理的具体管理制度

(资料来源：http://www.docin.com/P-280664249.html.)

讨论题

(1) 根据案例谈谈物流金融可能存在哪些风险。
(2) SEALL 是如何对物流金融风险进行管理的。
(3) 你对物流与供应链金融风险的控制和管理有什么看法和建议？

【内容摘要】

作为一种新型业务，物流金融面临着与以往金融业务不同的风险，既具有风险的一般特征，又存在自身的一些特点。认识并有效防范这些风险是物流金融能否成功的关键之一，对物流金融业务的健康可持续发展具有重要意义。本章分析了物流金融风险的产生因素，并对其进行了分类。为了更好地解决问题，介绍了几种风险的分析方法，在风险分析基础上找到问题的规律，最后提出了规避物流金融风险的策略。

10.1 物流与供应链金融风险分析

10.1.1 物流与供应链金融风险的内涵

物流与供应链金融风险即相关金融业务由于操作人员或相关方道德信用或技术手段的缺失、市场变化、相关业务模型设计的天然缺陷、偶发因素等导致的经济损失或信用缺失，使得物流金融业务的某一方或几方的收益低于预期或为负数。

10.1.2 物流与供应链金融风险产生的因素

1. 人为因素

由于第三方物流仓储公司现场监管人员渎职或与借款人联手欺诈等人为因素造成的操作风险，银行对物流仓储机构准入审查不严、巡核库工作流于形式等导致风险。

2. 流程因素

银行在供应链物流金融业务操作中，如果不能有效地杜绝各类合同、协议和操作流程设计中的明显漏洞与缺陷，严格按照既定流程办理业务，则会给内外部欺诈留下可乘之机与操作空间。

3. 外部事件因素

外部突发事件是供应链金融业务中需特别关注的风险。例如，因监管仓库和场地的安全设施的到位情况不佳造成的损失，质押物因如火灾、盗抢等外部事件造成的损失等。

10.1.3 物流与供应链金融面临的新的金融风险

发展物流金融业务虽然能带来“共赢”效果，但同样存在各种各样的风险。有效地分析和控制这些风险是物流金融成功运作的关键之一。作为一种金融创新，它所面临的新的金融风险主要包括以下几种。

1. 来自核心企业的信用风险

由于供应链融资的信用基础是供应链整体管理程度和核心企业的管理与信用实力，因

此随着融资工具向上、下游延伸，风险也会相应扩散。在这种情况下，虽然最大的金融利益会向核心企业集中，但其实风险也会相对集中。因为如果供应链的某一成员出现了融资方面的问题，那么其影响会迅速地蔓延到整条供应链。而核心企业作为供应链的最大受益者一定会受到最大影响。所以这对其自身的资金管理和综合管理是一个相当大的考验。特别是国内很多企业没有建立起完善的信用和资金管理体系，而供应链金融往往会对核心企业的资金管理能力提出很高的要求，稍有不慎就会引发大的金融灾难。另外，在实际操作中，国内的银行通常会将核心企业的信用放大 10%～20%，用以对供应链上的企业进行更大的授信支持来开发业务。但现实问题是，如果这家大企业用 10 家银行，每家银行都对他们进行类似授信支持的话，无形间这个核心企业的信用被扩大了 100%～200%，这对企业应付如此巨大的信用增长及银行监管如此巨大的增长风险的能力均提出了巨大的挑战。

2. 来自供应链上中小企业的财务风险

近些年来，虽然中国的中小企业取得了长足的发展，但与大型企业相比，产业进入时间晚，其本身仍有许多不利于融资的因素，具体表现在：财务制度不健全，企业信息透明度差，导致其资信不高。据调查，中国中小企业 50%以上的财务管理不健全，许多中小企业缺乏足够的财务审计部门承认的财务报表和良好的连续经营记录。

3. 来自银行内部的操作风险

供应链金融的创新之处就在于将仓单甚至物流过程纳入质押对象，这势必牵涉到对仓单和物流过程的定价评估问题。一方面，由于价格的变动，会导致质押对象的价值发生升值或者贬值，从而引起一定的抵押风险；另一方面，对银行内部来说，要严防内部人员作弊和操作失误。在对抵押品的估值和评价中，要客观公正，以科学的方法保证估值和评价的准确性，确保银行的利益不受损失。

4. 来自物流企业的仓单质押风险

对物流企业来说，风险主要来源于客户信贷、质押货物的选择和保管以及内部操作运营。其主要表现形式有以下几种。

1) 客户资信风险

客户的业务能力、业务量及商品来源的合法性，对仓库来说都是潜在的风险。在滚动提货时，提好补坏，有坏货风险，还有以次充好的质量风险。

2) 仓单风险

仓单是质押贷款和提货的凭证，是有价证券也是物权证券，但目前仓库所开的仓单还不够规范，如有的仓库甚至以入库单作为质押凭证，以提货单作为提货凭证。

3) 质押商品选择风险

并不是所有的商品都适合做仓单质押，因为商品在某段时间的价格和质量都是会随时发生变化的，也就是说会有一定程度的风险。

4) 商品监管风险

在质押商品的监管方面，由于仓库同银行之间的信息不对称，信息失真或信息滞后都会导致一方决策的失误，造成质押商品的监管风险。

5. 来自于供应链各企业信息传递的风险

由于每家企业都是独立经营和管理的经济实体，供应链实质上是一种未签订协议的、松

散的企业联盟，当供应链的规模日益扩大，结构日趋复杂时，供应链上发生的错误信息的机会也随之增多。信息传递延误将导致上、下游企业之间的沟通不够充分，对产品生产以及客户的需求在理解上出现分歧，不能真正满足市场的需要。这种情况将可能给商业银行传递一种不正确的或有偏差的信息，影响商业银行的判断，从而带来风险。

10.1.4 物流与供应链风险的类型

1. 产生于业务模式的风险

1) 物流代收代垫款业务风险

在贸易量比较大的市场，对商品的款式、价格、质量的要求复杂多变，有时不便于批量进货，也难以与一家或几家供货方建立长期稳固的供销关系，很多交易的双方并不认识，而仅凭电话联系好商品型号与价格发货，因此回收货款便委托物流公司完成。由于这种方法节省费用与人力，在货运市场逐步盛行。但货主可能要面临物流企业卷走或挪用代收货款的风险。

垫付费用对一些资金相对紧张的委托人而言具有一定的吸引力，因而它已经成为物流企业承揽业务的手段之一，但却具有一定的风险。首先是客户的资信问题，一旦客户资金链断裂，垫付的费用可能无法收回；其次是垫付费用的合法性问题；最后还要考虑到诉讼成本问题。对于一些拖欠，考虑到诉讼成本、维系客户等问题，物流企业会放弃权益。

2) 物流质押监管业务风险

质押监管业务面临着诸多风险。物流企业的技术缺乏、质押物所有权的变化、物流管理水平不高、合同中的法律漏洞与瑕疵等给权益方带来的风险。

3) 仓单业务风险

仓单业务风险主要是因仓单质押融资业务中对各方法律关系的认识不足或权责界定不清而可能引起的风险。需要界定清楚出质人与质权人之间的权利质押合同关系、贷款银行与出质人及标准仓单受让人签订代为偿还借款的受让变现合同关系等。

2. 来自于操作人员和企业个体的信用与道德风险

这类风险主要是指银行及物流企业操作人员的诚信与职业素养、质押物来源的合法性、客户的诚信度等因素带来的道德与信用风险。例如，银行工作人员、客户、监管人员之间串通，物流企业资金链断裂而铤而走险等。

3. 市场环境波动及其他偶发风险

市场的大的经济环境变化，可能导致质押物价格波动，相关企业资金链断裂，银行收紧银根等，从而导致风险的发生。同时，因质押物选择或保管不当导致货损等风险以及自然灾害、意外事故等不可抗力或偶发因素造成的风险等。

10.1.5 物流与供应链金融风险的分析方法

物流金融的风险管理主要研究以银行和物流企业为主体的风险控制，包括担保物在贷款风险中的作用分析、基于事前风险控制的风险控制指标体系的研究、风险预警及违约后处理的方法和技术。目前学者已经可以利用可拓学理论对物流金融可能存在的风险进行分析，建立可拓模型，并对其进行可拓分析及可拓变换，提出运作主体各自及共同规避物流

金融风险的有效方法和策略；针对物流金融风险研究缺乏定量评价的问题，根据多层次模糊综合评价法，构建基于三方经营主体、定量与定性指标相结合的风险评价模型。还可运用多层次灰色综合评价法构建供应链金融中小企业综合评价指标体系。供应链金融的风险管理研究则相对较少。仅从定性角度介绍供应链金融风险包括信用风险、操作风险、法律风险，风险管理的两个重要手段是现金流控制和结构性授信安排，同时风险管理的 6 个关键变量包括准入体系、操作平台、动产担保物权、风险预警与应急预案、合作监管方和核心企业。物流金融和供应链金融的风险管理研究只是简单粗浅的分析，在诸多方面如担保物风险模型分析、基于物流和供应链的资金运作风险分析、基于银行或供应链核心企业的贸易融资风险分析等方面进行系统科学有效的研究，尚未形成对物流金融、供应链金融或供应链资金流模型理论的完善和实践的指导作用。

在这里简单介绍几种定性与定量的分析方法。定性的分析方法主要介绍专家评价法，它是出现较早且应用较广的一种评价方法。它是在定量和定性分析的基础上，以打分等方式做出定量评价，其结果具有数理统计特性。其最大的优点在于能够在缺乏足够统计数据和原始资料的情况下，做出定量估计。专家评价法的主要步骤：首先根据评价对象的具体情况选定评价指标，对每个指标均定出评价等级，每个等级的标准用分值表示；然后以此为基准，由专家对评价对象进行分析和评价，确定各个指标的分值，采用加法评分法、乘法评分法或加乘评分法求出评价对象的总分值，从而得到评价结果。专家评价的准确程度，主要取决于专家的阅历经验以及知识的广度和深度。要求参加评价的专家在评价系统方面具有较高的学术水平和丰富的实践经验。总的来说，专家评分法具有使用简单、直观性强的特点，但其理论性和系统性尚有欠缺，有时难以保证评价结果的客观性和准确性。在物流与供应链金融业务中主要体现为对申请企业资质的审核环节银行内部分析人士之间的磋商。

定量的分析方法包括经济分析、数据包络分析、灰色系统分析、层次分析法等。经济分析方法目前已通过软件实现部分复杂的计算功能与分析功能。比较通用的软件是 Eviews(econometrics views，计量经济学软件包)，可实现对象确认、回归分析、预测及误差检验等功能；数据包络分析法(data envelopment analysis，DEA)，包括决策单元、投入指标、产出指标、指标数据 4 个要素，是评价多目标投入和多目标产出决策单元相对有效性的多目标决策方法；灰色系统是既含已知信息又含未知信息或非确知信息的系统。灰色系统论的主要任务是对一个不甚明确的整体信息不足的灰色系统，从控制论角度提出一种新的建模思想和方法。通过分析各种因素的关联性及其量的测度，用灰数据映射方法处理随机量和发现规律，使系统的发展由不知到知，知之不多到知之较多，使系统的灰度逐渐减小，白度逐渐增加，直至认识系统的变化规律。灰色系统论从研究过程看，应从内部结构和特性全部未知的黑箱，到部分结构、特性未知的灰箱，再到灰色系统。所谓“箱”，即意味着从系统外部特征去研究，“箱”内部分已知的信息是无法利用的。然而，灰色系统则打破“箱”的约束，尽量发挥现有白信息的作用，着重从事内部结构、参数、总特征的研究，达到对事物内部本质和变化发展的规律性认识。在物流金融风险分析方面可以较大限度地利用银行的台账资料与相关参与方的定性信息，如合同执行效果、货物监管情况等；层次分析法(analytic hierarchy process，AHP)是将与决策总是有关的元素分解成目标、准则、方案等层次，在此基础之上进行定性和定量分析的决策方法。该方法是美国运筹学家匹茨堡大学教授 T · L · 萨蒂(T. L. Saaty)于 20 世纪 70 年代初，在为美国国防部研究“根据各个工业部

门对国家福利的贡献大小而进行电力分配”课题时，应用网络系统理论和多目标综合评价方法，提出的一种层次权重决策分析方法。银行面临多个物流金融业务申请方时，可在对各方的信用状况、资金利用率、周期效益进行评估分析时使用这种方法，以便进行客户筛选和资金分配，以抵御风险。

10.2　物流与供应链金融风险的防范

10.2.1　物流与供应链金融风险回避

化解物流金融潜在的金融风险，应该从多方面入手，涵盖整个供应链的各个环节，如银行、核心企业、中小物流企业等多方当事人。

(1) 对核心企业的经营情况进行跟踪评价，成立物流金融公司或者核心企业的资本部门，专门从事物流金融服务。

要化解来自核心企业的风险应从两方面入手：一方面，对核心企业经营情况进行跟踪评价。对核心企业的经营情况存在的问题进行分析，对其业绩、设备管理、人力资源开发、质量控制、成本控制、技术开发、用户满意度和交货协议等方面做出及时调查，并进行科学的评估。一旦发现某重要供应商可能出现问题，应及时通知关联企业进行预防和改进。要针对可能发生的供应链风险制定应急措施。同时银行通过调阅财务报表、查看过去的交易记录和电话调查等手段，帮助核心企业评估供应链成员，并把潜在的不良成员剔除，保证供应链的发展，也间接保证自己的资金安全。另一方面，成立物流金融公司或者核心企业的资本部门，专门从事物流金融服务。因为我国现在的供应链金融必须靠核心企业和银行的合作进行，依靠优势互补来进行操作，但这仍然会因为双方的信息不对称带来种种风险，存在诸多弊端。我国现阶段的银行间的业务以及银行与金融机构之间的业务往来仍然有衔接的诸多不便和漏洞。如果建立物流金融公司将二者合二为一，那么由于银行间及银行与金融机构的信息不对称而对核心企业信用过分放大的风险自然减少，同时也有助于提高效率，使物流金融业务更加专业化，也给监管带来便利。

(2) 提高对中小企业的风险识别和控制能力。

中小企业的特点是投资风险相对较高，因而就对银行风险管理和控制能力提出了更高的要求。一是银行要努力提高对中小企业真实信息的掌控能力，把握好企业经营活动、管理能力、信用意识、资金运营、资产分布及关联交易等的真实情况。二是银行要通过建立适合中小企业客户的信用等级评定体系，如实揭示中小企业客户的信用风险，合理确定中小企业的授信控制量，防止信用评级不客观和授信不及时而把优质中小企业排斥在信贷支持对象之外；最后，银行应加强对中小企业的贷后管理，规范贷后管理操作程序，深入企业跟踪检查，实行贷后动态监控，掌握企业的贷款使用、存货增减、货款回笼、固定资产变化等情况。通过对借款人现金流量、财务实力、抵押品价值、行业与经营环境的变化等因素的连续监测和分析，了解企业的偿还能力是否发生变化，从而帮助银行及时地发现问题、调整相关政策和措施、解决问题，有效防范和降低贷款风险。

(3) 建立灵活快速的市场商品信息收集和反馈体系并强化内部控制，规避银行内部风险。

买方市场时代，产品的质量、更新换代速度、正负面信息的披露等，都直接影响着质押商品的变现价值和销售。因此，物流企业和银行应根据市场行情正确选择质押物，并设



定合理的质押率。一般来讲，选取销售趋势好、市场占有率高、实力强、知名度高的产品作为质押商品，并对其建立销售情况、价格变化趋势的监控机制，及时获得真实的资料，避免由信息不对称引起对质押货物的评估失真，控制市场风险。同时，强化内部控制是防范银行内部风险的重要手段。商业银行的内部控制是一种自律行为，是为完成既定工作目标，对内部各职能部门及其工作人员从事的业务活动进行风险控制、制度管理和相互制约的一种方法。要强化商业银行供应链金融业务处理过程中的内控机制建设，首先要搞好“三道防线”建设，严禁有章不循、执纪不严等失控行为的发生；其次要遵循内控的有效性、审慎性、全面性、及时性和独立性原则，任何人不得拥有超越制度或违反规章的权力。

(4) 加强信用整合并建立灵活的市场商品和反馈体系，规避仓单质押风险。

首先，物流企业要加强信用的建立和整合。客户资信风险、仓单风险、商品的监管风险都与信用有着联系。所以，在开展仓单质押业务时就需要仓库建立和整合这些信用。其次，必须加强对客户的信用管理。通过建立客户资信调查核实制度、客户资信档案制度、客户信用动态分级制度、财务管理制度等一系列制度，对客户进行全方位信用管理。再次，建立灵活快速的市场商品信息收集和反馈体系。这样使物流企业能够把握市场行情的脉搏，掌握商品的市场价值和销售情况变化规律，及时获得真实的资料，以利于质押货物的正确评估和选择，避免信息不对称的情况下对质押物的评估失真。最后，仓单的管理和规范化。目前我国使用的仓单还是由各家物流企业自己设计的，形式很不统一，因此要对仓单进行科学的管理，使用固定的格式，按规定方式印刷同时派专人对仓单进行管理，严防操作失误和内部人员作案，保证仓单的真实性、唯一性和有效性。

(5) 建立高效的信息传递渠道，规避供应链企业信息传递风险。

利用现代化的通信和信息手段管理并优化整个供应链体系，通过 EDI(electronic data interchange，电子数据交换系统)对供应链企业进行互连，实现信息共享，使供应链企业之间实现无缝连接，所有供应链企业分享业务计划、预测信息、POS(point of sales)数据、库存信息、进货情况以及有关协调货流的信息。从而供应链上的客户、零售商、分销商、生产厂、各级原材料供应商、物流运输公司和各个相关业务合作伙伴在信息共享的基础上能够进行协同工作。一般来说，若企业上、下游之间有先进的通信方式，及时的反馈机制、规范的处理流程，供应链风险就小，反之就大。信息技术的应用在很大程度上推倒了以前阻碍信息在企业内各职能部门之间流动的“厚墙”。供应链企业之间应该通过建立多种信息传递渠道，加强信息交流和沟通，增加透明度，加大信息共享力度来消除信息扭曲，从而降低供应链金融风险的不确定性并有效防范风险。

10.2.2 物流与供应链金融风险自留

风险自留无非出于两种目的，一是吸引合作伙伴，扩大业务量，以较大的风险换取效益，二是出于市场弱势地位的无奈之举。体现在合同中是还款期限、质权获取、赔偿条款、质押监管职能等的细则规定，风险自留即对相关条款的细则让步或一揽子风险自留计划。

当然，不排除国家为扶持物流产业发展而促使国有控股商业银行推出风险自留倾向的合同业务类型。

10.2.3 物流与供应链金融风险转移

风险转移对不同当事人而言具有多种形式，只谈一方，即可推及其他当事人。对物流企业而言，尽量不予垫付货款，或建立相应的客户档案，对信誉好的客户予以差别化服务；

申请支付令、越权行为要及时征求意见或得到事后追认；与银行、客户建立长期的合作伙伴关系、实施有效的过程监控；尽量控制自身的优质资产，以资金回笼率低的资产参与物流金融活动等。

复习思考题

一、判断题

1. 由于第三方物流仓储公司现场监管人员渎职或与借款人联手欺诈等人为因素造成的操作风险，银行对物流仓储机构准入审查不严、巡核库工作流于形式等导致风险,是由流程因素造成的风险。　(　　)

2. 核心企业作为供应链的最大受益者一定受风险影响较小。　(　　)

3. 物流与供应链金融风险分析最好是用定性方法。　(　　)

4. 风险自留无非出于两种目的，一是吸引合作伙伴，扩大业务量，以较大的风险换取效益，二是出于市场弱势地位的无奈之举。　(　　)

5. 任何情况下风险回避都是物流与供应链金融风险防范的最好方法。　(　　)

6. 物流与供应链金融风险防范方法包括风险回避、风险自留、风险转移等。　(　　)

二、选择题

1. 以下物流与供应链金融风险的产生由外部事件因素造成的有(　　)。
   A. 监管仓库和场地的安全设施的到位情况不佳造成的损失
   B. 质物因如火灾、盗抢等造成的损失
   C. 银行对物流仓储机构准入审查不严、巡核库工作流于形式导致风险
   D. 合同、协议和操作流程设计中的明显漏洞与缺陷导致的风险

2. 来自物流企业的仓单质押风险包括(　　)。
   A. 客户资信风险　　B. 仓单风险
   C. 质押商品选择风险　　D. 商品监管风险

3. 物流与供应链风险定量分析方法有(　　)。
   A. 经济分析　　B. 数据包络分析
   C. 灰色系统分析　　D. 层次分析法

4. 物流与供应链金融风险防范措施有(　　)。
   A. 风险杜绝　　B. 风险自留
   C. 风险转移　　D. 风险回避

5. 风险自留主要出于(　　)的考虑。
   A. 吸引合作伙伴，扩大业务量，以较大的风险换取效益
   B. 出于市场弱势地位的无奈之举
   C. 杜绝风险
   D. 换取同情

三、名词解释

物流与供应链金融风险　风险分析　风险防范　风险回避　风险自留　风险转移

四、简述题

1．如何理解物流金融风险？

2．简述物流与供应链金融风险产生的因素。

3．根据实际情况，对物流与供应链金融风险进行分类。

4．查阅有关资料，找出一些比较有效的分析物流与供应链金融风险的方法，并做简单介绍。

5．如何进行物流与供应链金融风险管理？

五、案例分析

中远物流仓储配送有限公司《供应链融资业务风险控制管理办法》

中远物流仓储配送有限公司成立于2005年1月，注册资金1 500万美元。公司总部设在青岛，网络覆盖全国八大区域。核心主业：物流方案设计与优化、供应链管理、仓储装卸、库存管理、干线运输、二次配送、城际快运、融资监管以及物流信息服务等增值服务。

经过3年的发展，公司先后将“海信科龙”、“创维”、“澳柯玛”、“长虹”、“熊猫”、“日立”、“康佳”等著名家电品牌纳入物流服务体系，形成了产品下线后，经干线运输、中转仓储、终端配送一系列完整的物流供应链服务，现在已经成为中国最大的家电物流平台。近年来，公司在巩固现有业务的基础上，还积极开拓了融资物流业务。在与山东省内的所有股份制商业银行保持良好业务关系的同时，公司与省外太原中信银行、苏州中信银行、海口深发展、杭州深发展等多家银行建立了业务关系，并且与济南华夏银行、太原中信银行、海口深发展等10家银行建立了正式业务关系，融资物流业务现已成为公司新的利润增长点。

供应链融资业务是一项高风险的业务，此项业务涉及多方当事人，法律关系复杂，运营环节多。为了控制供应链融资业务的风险，对供应链融资业务的风险进行分类、分析并且确定具体项目的风险等级和风险点，以提出控制措施，供应链融资部编写了《供应链融资业务风险控制管理办法》。

此文件共分8个部分：目的、适用范围、职责、供应链融资业务风险控制概念、风险分类、划定风险标准、风险防范、相关附件。

具体的风险防范措施有以下几种。

(1) 在业务开发时，要全面了解出质人情况，严格评价出质人资质。

(2) 在合同签订前，供应链融资部要全面评审业务，进行业务风险分析，并填写业务风险分析评估表。

(3) 在业务操作过程中，严格按规定操作，加强业务巡检。

(4) 根据风险分析制定或完善各种风险防范措施和制度，包括应急方案和预案的提前准备。

(5) 分权管理：业务开发、业务管理、业务巡检等业务环节和岗位人员必须分权管理，互不隶属，合理授权，对于供应链融资业务规模扩大的分中心要设立不同的部门进行管理。

(6) 建立巡检制度，实行三级巡查管理。

(资料来源：http://doc.mbalib.com/view/8c2e482e1c46d3fc83203b65ca0defd8.html.)

(1) 以中远物流仓储配送有限公司为例，谈谈第三方物流公司在供应链融资中可能遇到哪些风险。

(2) 简述物流与供应链金融中风险管理的必要性。

(3) 除案例给出的措施外，你对物流公司风险管理的措施还有什么建议?



第11章　物流与供应链金融信息控制平台

【本章教学要点】

知识要点	掌握程度	相关知识
物流与供应链金融业务风险控制体系	了解	风险的战略控制系统、业务日常运营风险控制系统、风险预警及应急控制系统
物流与供应链金融信息控制平台的概念	掌握	物流与供应链金融信息平台的含义
物流与供应链金融信息控制平台的作用	理解	物流信息平台的作用
物流与供应链金融信息控制平台系统功能设计	掌握	主要功能模块及各模块的作用
物流与供应链金融信息控制平台的运行机制	掌握	物流与供应链金融信息控制平台运行机制设计



银货通第四方物流金融服务平台

银货通科技有限公司(以下简称银货通)是中国和瑞控股集团旗下子公司，是国内首家专业从事基于智能物流的第四方物流金融服务平台研发与运营的信息技术及金融服务公司。银货通依托和瑞控股集团在智能物流、电子商务及金融服务等领域多年的技术与经验积累，运用RFID(Radio Frequency Identification，射频识别)、无线传感等物联网及云计算技术，研发运营基于智能物流的第四方物流金融创新服务平台，整合、匹配及优化物流金融业务相关主体的资源与需求，精准管理质押动产价值，有效控制动产质押监管与融资风险。为金融机构、中小企业和第三方物流公司提供以动产质押融资为核心的物流金融整体解决方案。

1. 运作模式

银货通第四方物流金融服务平台是一个以动产质押融资为核心的物流金融业务创新服务集成平台，是物流金融业务中的供需双方(金融机构与融资企业)及物流公司这三者之间以及保险、评估等增值服务机构的资源整合者与信息服务提供者。银货通不是任何一方的竞争者，而是采用信息技术、资源整合及专业服务为合作伙伴提供独特及广泛的物流金融整体解决方案的第四方物流金融服务平台。

金融机构通过银货通平台激活优质动产担保资源，拓宽中小企业客户市场，转变传统发展方式；改善信贷结构、降低信贷管理成本，提高资金收益率。融资企业通过银货通平台获得安全、透明、灵活的质押物仓储物流服务，实现销售与抵押两不误；拓宽融资渠道，降低综合融资成本。物流公司可通过银货通平台拓展物流增值服务，增加营收来源；提高物流仓储运作效率及客户黏性，严控质押监管业务风险。

2. 平台组成

银货通第四方物流金融服务平台主要由银货通在线、银货通物流金融业务与风险管理系统、YHT-iWMS网络化智能仓储物流管理管理系统、银货通智能物流集成工作站以及外部信息系统数据接口集成等5项功能模块组成，这5项功能模块既可以各自独立运行，为客户提供物流仓储、贷款融资、行情资讯、物流金融业务管理等方面的资讯与信息管理系统服务，也可由全体或数个功能模块集成整体的服务平台，为开展物流与供应链金融业务的各方提供完整的解决方案。

3. 平台特色

银货通第四方物流金融服务平台是针对物流金融业务对跨行业信息获取、共享以及运作流程规范上的特殊要求，针对客户存货的动态质押，结合金融机构的实时监管要求，为提高三方管理协调效率，面向物流金融业务高效运作而构建的，是一个集信息化系统、智能化设备及管理咨询于一体的系统集成服务平台。

银货通的参与有效提高了物流金融中信贷资金的安全，它首先为金融机构提供包括各环节在内的一整套动产质押融资方案，同时利用强大的信息获取、处理、整合和共享能力使金融机构实时掌握融资企业经营状况及置于第三方物流监管之下的质押物状况。其次，银货通利用对第三方物流业务的熟悉和物流信息系统协助金融机构对第三方物流进行监管、考核与评估，防止道德风险的发生。此外，银货通以自身信用与第三方物流企业的联合，可进一步保障金融机构信贷安全，将风险降到最低。

在银货通作为独立第四方的参与下，物流金融模式能够避免仅有第三方物流(监管)参与的不足，满足企业对货物运输、存储条件、仓储位置、监管方式等个性化需求。满足银行等金融机构对信贷安全、信息共享、优化方案、风险控制(包括确定合适的贷款价值比率，监督第三方物流(监管)和融资企业的经营状况、质押物价格与数量的波动等)的需要，提高融资企业和银行的积极性，更好地推动物流金融业务发展。

(资料来源：http://hzyinhuotong95.b2b.hc360.com.)

讨论题

(1) 简述银货通第四方物流金融服务平台是如何运作的。

(2) 银货通第四方物流金融服务平台的运营对金融机构、中小企业和第三方物流公司有什么作用？

(3) 根据案例谈谈你对物流与供应链金融信息控制平台的认识。

【内容摘要】

物流与供应链金融业务的风险错综复杂，要综合集成各种方法和信息技术，从整体上和战略上及预警信息上进行调控。搭建物流与供应链金融信息控制平台则是提升业务管理水平和控制风险的关键的环节和最有效的工具。本章从金融系统工程的角度，讨论通过信息平台构建物流与供应链金融业务风险控制体系，还介绍了物流与供应链金融信息控制平台的搭建，并详细分析其功能设计和运行机制，希望对开发和应用者有所帮助。

11.1 物流与供应链金融信息控制平台概述

物流与供应链金融业务以物流为核心，主要依托供应链上存货、应收账款等丰富的担保品资源进行物流、资金流和信息流的整合运作，是解决中小企业融资难问题、提升我国产业链水平的有效途径，具有广阔的发展空间。目前制约我国物流与供应链金融的主要问题之一是相关业务管理技术的欠缺，而搭建物流与供应链金融信息控制平台则是提升业务管理水平的关键的环节和最有效的工具。

11.1.1 物流与供应链金融信息控制平台的含义

物流与供应链金融可以说是金融机构与物流企业合作，这导致物流与供应链金融业务相当复杂和多样化。因此，物流与供应链金融信息控制平台应该是一个跨行业的业务信息控制平台。这一跨行业的信息控制平台应该涵盖业务营销、物流全程监控、调度与优化、数据收集处理、风险识别、评估与控制、结算支持以及交易撮合等功能，主要包括能够专门处理存货质押融资及其相关业务的信息系统以及配套的运行机制。是一个银行、物流企业、借款企业等多方共享的综合信息平台。

11.1.2 物流与供应链金融信息控制平台的作用

物流与供应链金融服务模式有以下几种。

(1) 供应链传统合作模式。采购商向供应商订购货物，并将货款付给银行。供应商向银行收款后将货物交给物流公司，最后采购商向物流公司收货，如图 11.1 所示。

(2) 核心企业服务模式。概括起来说，供应链融资模式是金融单位对资金流实行链条式衔接，形成对金融资源高效管理的一整套解决方案。一条供应链上核心企业与某商业银行合作，其上、下游企业在寻得核心企业同意的条件下，以核心企业为担保与合作银行进行融资业务，主要就是“N + 1”的运作模式，“1”是核心企业，“N”是上、下游企业。从动态看，它是由特定的金融机构或其他供应链管理的参与者（如第三方物流企业、核心企业）充当组织者，为特定供应链的特定环节或全链条提供定制化的财务管理解决服务。就我国金融界采用供应链金融模式的实践看，可根据其运行状况来认识其内涵，即金融机构在对交易结构予

以分析的基础上，引入核心企业、物流监管公司等新的风险控制变量，并以企业贸易行为所产生的未来现金流为直接还款来源，对供应链的不同节点提供综合金融服务。

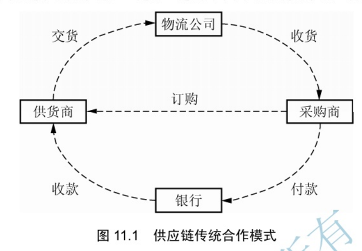


图 11.1　供应链传统合作模式

(3) 全流程物流金融服务。这种服务模式通过搭建物流与银行无缝对接的信息交互平台(一对多)，为银行提供便利、放心的物流信息(阶段转移真实性)，实现了从供货商到买方企业全程的金融服务。图 11.2 所示是天逸金融服务集团全流程物流金融服务模式。

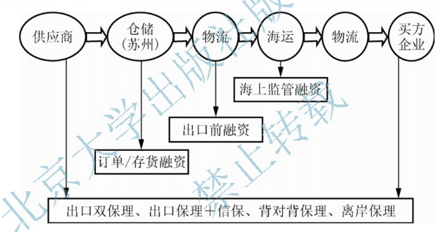


图 11.2　天逸金融服务集团全流程物流金融服务

(4) 供应链平台。在供应链平台中，物流公司、银行、供货商、采购商通过交易平台交换信息，交易得以快捷方便地实现，资金得以安全流转，图 11.3 所示是天逸金融服务集团供应链平台。

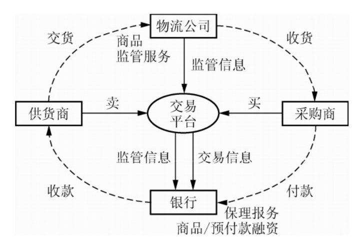


图 11.3　天逸金融服务集团供应链平台

供应链平台是一种先进而便捷的服务模式，它实现了物流公司、银行、供货商、采购商的四赢。具体来讲，搭建物流与供应链金融信息控制平台的关键作用主要表现在以下几个方面。

1. 提高业务运转效率，降低运营成本

物流与供应链金融信息控制平台可以将和物流与供应链金融业务相关的仓储物流管理、存货质押等融资管理、金融质押监管、风险管理等各种功能集为一体，实现供应链的无缝连接，保证物流、商流、资金流、信息流的有效融合，为物流企业、客户和金融机构提供及时高效的信息化服务，因此可以有效降低物流、管理、监管等运营成本，提高业务的运转效率。

2. 减少信息不对称，降低业务风险

物流与供应链金融主要是把物流流转变现为现金作为第一还款来源，需要对业务的物流与资金流进行封闭式控制，因此搭建物流与供应链金融信息控制平台能够通过对业务信息化和可视化的运作监管、结算、保理等诸多环节的实时监控与高效管理，大大减少这一过程中的信息不对称，降低业务风险，在充分实现供应链上企业高效运营的基础上保证债权人的利益，从而促进业务的发展。

3. 促进业务模式和增值服务模式创新，提高业务水平

物流与供应链金融是供应链上预付款、存货和应收账款等担保融资方式根据现实情况有机组合而不断创新的业务，搭建一个扩展功能强大的物流与供应链金融信息控制平台，能够使各种组合创新变得可行和方便，从而能够有效地促进新的创新模式的产生；同时，借助这一信息控制平台能够收集大量的数据并进行科学处理，这将有效促进和物流与供应链服务相关的数据处理、业务分析、预测等各种增值服务模式的创新，从而提升业务的利润水平。

4. 支持供应链全过程一体化运作，促进产业升级

目前的供应链管理已进入了供应链全程一体化运作的阶段，这需要物流与供应链金融服务充分实现信息化和可视化，与供应链其他运营信息系统实现无缝连接，以保证供应链上商流、物流、信息流和资金流的高效集成，因此，根据供应链的现状和发展趋势构建物流与供应链金融信息控制平台将充分地支持供应链全过程一体化运作，为我国产业链升级打下铺垫。

11.2 物流与供应链金融业务风险控制体系

物流与供应链金融业务的风险不仅来自于金融系统的各个环节，而且来自于金融系统的整体和结构；不仅来自于业务本身，包括了许多非系统的风险，而且受环境的影响，包括了一些系统的风险。例如，供应链系统、行业系统甚至宏观系统风险，其风险的大小在业务运行过程中也不是固定不变的，而是在业务运行过程中随时会发生变化，是动态的。因此对物流与供应链金融业务的风险控制不能仅仅对具体的业务进行控制，而且要控制其供应链系统和环境，不仅要静态地控制，而且要随时反馈信息，进行动态控制，不仅要注

重各个环节，对症下药，针对具体风险问题进行技术解决，而且要根据整体的复杂性，综合集成各种方法和技术，从整体上和战略上进行调控。下面从金融系统工程的角度构建物流与供应链金融业务风险控制体系，并进行详细分析。

基于金融系统工程的思想，可以构建的物流与供应链金融业务风险控制体系，如图 11.4 所示。

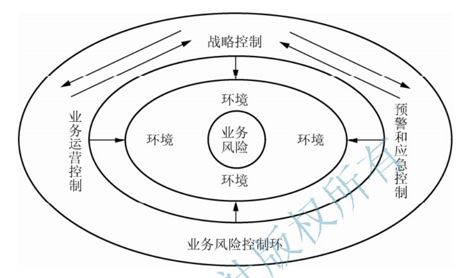


图 11.4　物流与供应链金融业务风险控制体系

这一业务风险控制体系具有以下特征。

(1) 业务风险是控制的对象，但业务风险不是孤立存在的，而是和所在的环境相互依存，相互影响，因此对业务风险进行控制必须充分考虑业务风险所在的环境。

(2) 具有反馈控制的典型特征，即在业务风险控制时，会对业务和环境的变化信息进行实时的反馈，从而不断改善控制系统，针对业务风险进行有针对性的管理，使业务风险控制在合理的范围内。

(3) 具有同步控制的典型特征，即在业务风险控制时，各个控制子系统应该以风险问题为对象，针对问题同步运作，使风险能够得到及时的识别和评估，并通过各子系统的协同交互运作获得良好的控制效果。

(4) 整个控制系统具有层次性，既有宏观的风险战略控制系统，能够构建组织、制度、技术和信息等平台进行整体掌控，又有微观的业务日常运营控制系统和预警应急控制系统能够对业务的日常运营过程风险进行常规控制、对突发风险进行反馈预警和应急处理。

(5) 业务风险控制是直接控制和环境控制的结合，即不仅要注重各个环节，针对具体风险问题进行技术解决，而且要根据整体环境，综合集成各种方法和技术，从整体上和战略上进行控制，这就如同磁铁进行磁场诱导性控制一样，使各个控制对象有序运行。

由此可知，基于金融系统工程的业务风险控制体系主要包括系统性(多层次、多角度控制)、综合性(定量和定性方法的集成)、动态性(反馈—控制、预警应急)、协同性(同步运作、协同控制)和环境依赖性(情境—控制)等基本特征。

以下将对风险的战略控制系统、业务日常运营风险控制系统、风险预警及应急控制系统 3 个子系统进行具体分析。

11.2.1　风险的战略控制系统

物流与供应链金融业务风险的战略控制系统主要包括战略创新支持平台、组织平台、



信息平台和综合集成技术支持平台四大平台。针对有环境依赖性的业务风险，这四大平台构成了一个完整的战略控制系统，如图 11.5 所示。

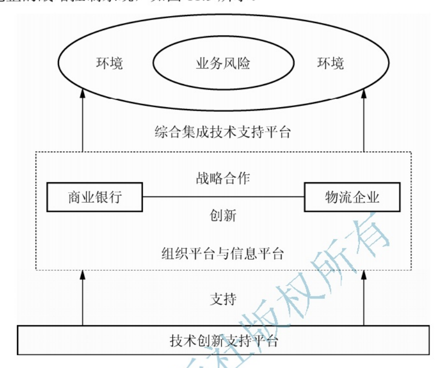


图 11.5　业务风险战略控制系统

根据图 11.5，可以基于金融系统工程的思想从以下 4 个方面建立业务风险战略控制系统。

1. 建立有效的制度创新支持平台

制度的创新支持包括宏观层面的相关法律和标准制定与微观层面的流程规则的制定两个方面。在宏观层面上，2007 年 10 月 1 日执行的《中华人民共和国物权法》对担保、质押物权做了相关规定，扩大了可用于担保的财产范围，肯定了存货、应收账款等物流与供应链金融主要担保品融资的合法性，为物流与供应链金融业务的开展提供了基本的法律依据。但现阶段为进一步规范业务市场，还需修订原有法规制度中不符合实际业务发展的条款，制定有关物流与供应链金融业务的详细、具体且有针对性的法律规章制度；建立公平、高效、统一的登记制度和电子化、网络化的物权公示系统；完善违约后处理机制，提高效率，节约了实现债权的成本，使债权人能够准确地预见执行所需的时间和费用以及处分担保品所收回的金额。例如，明确确立优先权规则，建立专门的诉讼协调机构扩大简易程序和非诉执行程序的适用范围，建立处理担保品的信息网络和专门市场，规范企业违约后担保品的处理流程和操作程序，从而有效降低业务的违约损失率。

对于宏观层面的相关法律和标准，具体的参与者比较难以控制，因此实际中微观层面流程规则的制定反而更为重要，物流与供应链金融业务涉及借款企业生产运营的整个过程，牵涉到借款企业、上下游企业、物流企业和银行等多方利益，企业物流、资金流和信息流的流动情况也常常变化，这些导致物流与供应链金融业务相当复杂和多样化，因此为了避免商业银行和物流企业在业务监控上的混乱无序，商业银行和物流企业应该合作制定相对统一的业务流程、规范合同条款，建立良好的制度环境，是业务有章可循，以有效降低物流与供应链金融业务的操作风险。

2. 进行内部的组织创新

对物流与供应链金融业务的风险进行战略控制，需要进行组织创新搭建支持业务运营和风险管理的组织平台。一般而言，组织创新包括组织间关系创新和组织内创新两种。

在物流与供应链金融业务组织间创新上，主要是将传统信贷的银行—借款企业的两方关系改变为银行—物流企业—借款企业的三方关系。在这类组织创新中，商业银行应该与具有相当实力、规模、良好信誉、规范业务管理和广泛客户网络关系的物流企业建立全面合作关系，搭建物流与供应链金融平台，并通过与业务相关行业的紧密合作实现核心能力互补，为中小企业提供便捷的融资服务。尤其对一些全国性的大型物流仓储企业，商业银行可以和它们签署战略合作协议并在分行层面与这些战略合作伙伴的分支机构以及地方物流公司开展业务合作，从而有效提高质押物评估、业务监控、质押物处理和应收账款回收等方面的管理水平。此外还需与保险机构、担保机构以及民间资本等进行更加深入的合作与创新，以充分利用相关社会资源使物流与供应链金融业务服务更加完善。

而在组织内创新上，由于物流与供应链金融业务流程相当复杂，常常是多点监管，多种类担保品监管，并会涉及多个物流与资金流环节，因此，商业银行和物流企业内部应该使它们的组织结构和物流与供应链金融业务相匹配，在实际运作中还可以设立专门的物流与供应链金融业务营销和运营部门，变革相应的考核机制和内部激励机制，从而有针对性地对物流与供应链金融业务进行单独考核，使组织设计、激励约束机制和目标管理紧密结合。

3. 建立跨行业的信息平台

跨行业的信息平台应该涵盖融资企业信息动态收集、分析和查询，质押物相关市场信息动态收集、分析与查询，物资、金融信息动态收集、分析与查询，物流全程监控、调度与优化、结算支持以及交易撮合等功能，主要包括能够专门处理物流与供应链金融及其相关业务的信息系统以及配套的信息沟通、共享和管理机制。

在信息系统建设方面，物流与供应链金融业务的参与者不仅要提高自己内部的信息化程度，而且可以与业务所涉及的行业协会以及大型物流企业建立长期合作关系，可以将自己的网络与行业权威商务网站联网，搭建一个多方共享的综合信息系统，这一综合信息系统中应该包括业务运营、数据收集处理和风险控制等模块。这样，一方面，可以为物流与供应链金融业务提供及时、可靠的信息保障和物流全过程监管，促进业务运转过程的信息化和高效率，真正实现信息流、资金流和物流的集中、统一管理，保证业务相关信息的实时共享，而且能够实现物流与供应链金融业务的可视化运营，有效降低业务的操作风险；另一方面，可以及时获知一些最新的行业政策、企业数据与担保品动态信息，尤其是行业市场走向、商品价格波动信息、供应链运营状况等，商业银行都能够第一时间获知，从而可以实现对物流与供应链金融业务风险的动态控制，实施监管部门、银行、生产企业、经销商和物流监管企业多方的共同利益。

在物流与供应链金融业务信息沟通、共享和管理机制的构建上，首先，需要建立物流与供应链金融业务中物流与资金流全过程的实时监控机制，整合资金流运作管理(封闭式账户的管理、结算服务和应收账回收等)与物流运作管理(监管、抵质押物操作及其他物流操

作环节)，确保业务运营信息透明和贷款的安全；其次，须建立快速反应机制，针对业务中出现的风险问题进行及时的反馈和解决；最后，须建立业务运营信息的沟通和共享机制，实现业务参与各方的同步进行和周密配合，确保物流和资金流的实时匹配和紧密衔接，保证存货通过顺利的运转转化为现金，对贷款进行自偿。基于以上基础，还可以建立综合信息增值服务机制，沟通国际和国内的市场、资金和资源，为国际和国内企业提供高价值、多元化、立体式的综合信息服务，真正实现资本、信息和物流的有效结合和产业供应链的整合，从整体上提高产业链运营效率，降低业务风险。

4. 系统建立业务风险控制的综合集成技术支持平台

系统建立业务风险控制的综合集成技术支持平台应该既能够针对不同的具体风险采取不同的技术控制，又能够对业务的风险进行综合集成技术控制。因此，商业银行和物流企业应该合作开发质押品和合作伙伴的选择技术、风险评估技术、风险预警技术以及违约后处置机制等组成一套新的物流与供应链金融业务贷款分析及风险控制系统，以保证贷款风险的管理水平。

从具体风险类型的控制技术来说，在法律风险的控制方面，商业银行应该具体分析和确定可以质押的存货和其他相关担保品的法律性质，设置规范的法律风险评估流程和标准，并对相应的产权进行认定；在信用风险的控制方面，商业银行与物流企业应该收集借款企业资信数据，并利用各种信用评级和预警工具对贷款企业进行全方位信用管理；在操作风险的控制方面，商业银行与物流企业应该加强业务运营管理和内部操作规范管理，根据不同的业务模式，有针对性地制定严格的操作规范和监管程序，并进行有效执行；在市场风险的控制方面，商业银行与物流企业应该建立质押品的信息收集和反馈体系，利用时间序列等计量模型对商品的市场价格和销售情况的变化规律进行分析和预测，有效地进行质押品价值和变现过程的实时追踪与评估，避免业务的损失。

而在业务风险的综合集成技术支持平台上，最关键的还是对这些具体技术进行集成。首先，可以对业务的各种风险进行整体评估，从系统的角度考虑整体风险的控制技术，进行整个业务风险的控制；其次，可以对各种风险控制的具体技术进行集成，灵活地根据业务的变化动态采取相应的控制措施；最后，在风险控制理念上，金融机构和物流企业还应根据物流与供应链金融业务的特点制定相应的授信和评级制度体系，应该将传统业务风险管理中注重财务报表分析的主体评级和控制方法，改革为重点考察贸易背景和物流、资金流控制模式的债项评级和控制办法，重点分析借款企业经营的行业、商品、交易对手、结算方式、过往记录和回款控制等交易细节，切合企业经营规律做出信贷决策和风险控制决策。

11.2.2 业务日常运营风险控制系统

物流与供应链金融业务风险控制采取的是过程控制理念，因此对业务风险进行有效控制需针对业务的流程进行。物流与供应链金融业务在实际发展中有很多模式，但从整体流程看，从贷款业务开始到业务结束，物流与供应链金融业务一般经历以下几个环节，如图 11.6 所示。

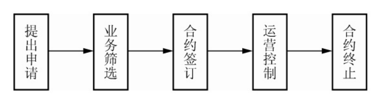


图 11.6　物流与供应链金融业务流程

通过图 11.6 并以委托监管模式为例，可以对物流与供应链金融业务流程进行具体说明。

(1) 提出申请。借款企业在充分了解物流与供应链金融业务的基础上，向银行提出贷款申请。

(2) 业务筛选。银行选定合适的物流企业，并与物流公司合作对贷款企业提供的质押物以及借款企业本身资信程度进行审查筛选，最后综合确定是否能够开展物流与供应链金融业务。

(3) 合约签订。通过审查后，银行同意借款企业成为质押贷款客户，在银行开设专门账户，并由银行、物流公司、贷款企业三方签订合约，在合约中规定相应的业务运营流程、关键控制指标、具体监控方案和各方的权利义务等。

(4) 运营控制。银行综合审核所有相关资料，对质押品的总价值进行评估，并按合约中实现规定的质押率对企业发放贷款，贷款直接到达借款企业在银行开设的封闭式账户。经银行批准，贷款企业将质押品交给物流企业，由物流企业审核后开具入库单，借款企业从银行得到的贷款按照合约规定专款专用，不得挪用，并接受物流公司监督。物流公司负责控制借款企业的物流和资金流运作，并向银行汇报质押品的各种信息，包括出入库情况、价格波动情况、销售回款情况等信息。

(5) 合约终止。每笔贷款业务终了，银行负责清算。银行通过贷款企业在银行所设账户收回贷款本息，并将物流企业应得的各项服务费用划入物流公司在银行所设的账户，在扣除本息余额、储运费用、手续费、监管费等后全额返还给贷款企业，合约终止。

根据物流与供应链金融业务的流程可以将业务日常运营的风险控制体系分为业务准入体系风险控制、业务合约设计风险控制和执行过程风险控制 3 个部分。

1. 业务准入体系风险控制

物流与供应链金融业务准入体系风险控制主要包括质押品的筛选、借款企业的筛选以及物流监管企业的筛选 3 个方面。首先，选择合适的质押品非常重要，它不仅可以降低银行用于储存、保管质押品的费用，而且可以使银行规避质押品价格波动、流通变现等风险。其次，银行必须向进行其他类型商业贷款一样，对物流与供应链金融业务中的借款企业经济状况、资信程度进行分析以降低风险。但是在这种业务中，借方的还款来源是存货销售变现产生的现金流，而并非通过投资运作产生的现金流，因此在对借款企业主体进行考核时应着重考察企业的销售水平、企业的运作周期、企业的诚信度以及监控成本等方面因素。最后，物流与供应链金融创新下的物流与供应链金融业务已从银行—借款企业的两方模式变为银行—物流企业—借款企业的三方模式，因此对物流企业进行有效的筛选也是业务准入体系风险控制中的重要一环。

2. 业务合约设计风险控制

贷款合约是约束借款方和贷款方行为的主要工具，也是物流与供应链金融业务顺利进行的法律保障。物流与供应链金融业务合约设计的好坏将直接影响到业务的风险大小，因此在三方签订的合约中，须根据业务风险的具体来源和评估的大小明确界定各方的行为权限，规定各方的权利和义务，关注关键的风险控制点，并须约定借方的还款时间、方式、设计利率、质押率、平仓线等关键风险控制参数，从而在保证业务风险可控的情况下尽力满足借款企业的需要，促进物流的顺利运转。

3. 执行过程风险控制

在物流与供应链金融业务合约具体的执行过程中，会出现宏观、行业以及供应链系统的风险，也会出现信用风险、质押品变现风险以及操作风险这些非系统的风险。对这些执行过程中的风险进行有效控制，需要明确参与各方的权利和责任并严格按照合约进行运作，对一些业务执行过程中的关键风险点，还必须采取相应的措施进行控制。

11.2.3 风险预警及应急控制系统

风险预警及应急控制属于一种紧急形式的反馈控制，它主要是对业务运营过程中出现的风险异动事件进行反馈分析，并迅速反应/启动应急预案，进行应急管理。由于物流与供应链金融业务不是孤立存在的，而是在很强的供应链贸易背景下发生，具有很强的环境依赖性，因此对业务进行风险预警及应急控制还应该采用情景控制的方式，即根据业务发生的情景信号和关联操作特征，进行系统的比较、预判和处理。对风险进行有效预警和有针对性的应急控制需要建立适合物流与供应链金融业务的预警应急控制系统，这一系统的构建必须有相应的组织机构支撑，并建立预警与应急平台。这一平台应该集成各种机制、控制技术及应急预案，银行通过这一集成平台可以实现对贷款企业、供应商、下游企业、物流合作企业状况以及物流和资金流运营过程的有效监控，并最终通过这种实时监控和事先应急预案设计的结合对各种异动风险事件进行迅速反应和应急操作。关于物流与供应链金融业务的风险预警及应急控制系统如图 11.7 所示。

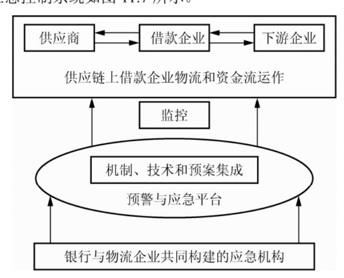


图 11.7 物流与供应链金融业务的风险预警及应急控制系统

根据图 11.7 可知，物流与供应链金融业务的风险预警及应急控制系统包括组织机构和预警与应急平台两大部分。其中预警与应急平台包括信息反馈机制、沟通机制、应急机制、培训机制风险异动的预警和应急技术、预案与措施等。

1. 组织结构

建立完善的物流与供应链金融业务风险预警及应急控制系统需要对组织机构进行调整，可以由银行和物流企业共同建立专门的预警应急机构，制定相应的规章制度，明确各岗位职责，并有效改善预警应急的流程。此外，在组织成员上需要以应急机构为依托成立专门的管理团队，这一管理团队要求由包括物流、金融等多方面的人员组成，能够熟悉物流与供应链金融业务方面的各项知识，从而使应急机构能够对业务参与方及质押物的运营异动信号敏感，并能够快速反应。

2. 预警与应急平台

在有效的应急机构及管理团队的支撑下，可以构建机制、技术与预案等集成的预警与应急平台。

1) 机制构建

信息反馈机制和沟通机制。信息反馈机制是为了对风险异动的信号进行迅速的反馈和预警，而信息沟通机制是在各参与主体间有效地实现信息共享和同步运作。由于物流与供应链金融业务涉及许多环节，操作非常复杂，并涉及银行、物流企业、借款企业、供应商、经销商、保险机构、质检机构等多个参与者，因此建立适合具体物流与供应链金融业务的信息反馈和沟通机制对复杂业务突发风险的及时预警和防范具有重要作用。为此，需要在预警与应急平台上，根据业务预警与应急控制的特点开发信息反馈和沟通系统，构建和动态更新数据库、事例库和方法库等，从而实现业务中物流运作、产品销售、价格波动、需求、借款企业经营等核心信息资源在各环节的高效流转与合理化配置，帮助监管各方有效收集风险异动信息，对各种突发风险进行有效预警和反馈。

应急机制。对风险异动信息进行有效的反馈和共享，是为了能够对风险异动事件进行及时准确的应急控制，这需要一个有效的应急机制。这一应急机制需要设计相应的激励和约束条款，并且需要制定一些预警和应急控制的程序，包括日常盘点、关键风险点的监控、质物处理甚至法律诉讼等。

培训机制。物流与供应链金融业务中的预警与应急平台是一个由人员和设备共同构建的复杂系统，对这一复杂系统的有效控制需要参与人员的经验、技术和责任心。因而，对人员的培养成为关键，需要有一个完善的培训机制。这一培训机制必须有针对性的对各岗位尤其是一线人员进行培训，使这些员工能够在技术、责任心和团队精神等方面都得到有效提高，从而使他们能够规范操作、敏捷反应，对业务中的风险异动采取正确有效的应对措施。

2) 技术及预案构建

在预警与应急平台上，应该在各种机制和信息系统等的支持下，构建事例库及与事例库相对应的技术与预案库，然后通过标准的流程对具体风险异动事件进行准确的预警和应急控制。关于物流与供应链金融业务风险事件预警及应急控制流程如图 11.8 所示。

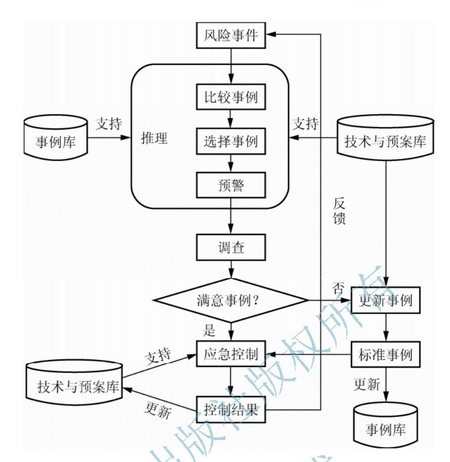


图 11.8　物流与供应链金融业务风险事件预警及应急控制流程

根据图 11.8，由银行和物流企业共同构建的应急机构将实时地监控各种风险异动事件，并将这些风险事件与事例库中的标准事件进行比较推理，选择相应的标准事例进行针对性的预警。针对预警信号，应急机构按技术与预案库提供的技术和程序对预警的风险事件进行调查，确定风险异动事件是否和事例库中的标准事例相符。如果确定符合标准事例，则在技术与预案库支持下启动相关的应急预案，应用相关技术，采用相关的措施对风险异动事件进行应急控制，这一应急控制是动态的，应急机构需要实时地对控制结果的信息进行反馈和分析，进行下一步的运作，同时可以根据这些新的经验对技术与预案库进行更新。如果风险异动事件与事例库中的标准事例不符，则需要更新事例再进行应急控制，更改的事例将作为新增的标准事例更新事例库，为后续的业务监控提供经验支持。

一般而言，物流与供应链金融业务风险预警与应急平台中的事例库将包括借款企业经营异动事例、物流企业操作异动事例、质押品运作异动事例等。其中，借款企业经营异动事例主要包括企业流动性资金出现突然断裂、企业产品需求突然出现萎缩、企业出现停工停产现象、企业经营出现亏损、企业将贷款资金用于他途、企业在财务单据上出现作假行为、企业强行提货或骗货、销售回款没有进入封闭式账户、企业所在供应链出现断裂等。物流企业异动事例主要包括物流企业与借款企业勾结、故意损坏质押标签、对质物运作不做记录、出现单货不符现象、未按规定进行日常盘点、未经出质人同意对质物进行移库处理、信息反馈和共享出现问题、未能及时预警等。质押品运作异动事例主要包括质押品产权不明、质押品与质押物清单不符、追加的质押物质量下降、质押物保管出现安全问题、质押物销售出现问题、质押品真实价值大幅度下降、质押物面临重大的自然灾害影响、质押品数量和质量上与合约规定不符等。

在技术与预案库将列出各种事例对应的应急预案，各种应急控制技术、模型和控制措施。其中，在物流与供应链金融业务中常采用的应急控制措施主要包括追加担保、追加保险金、暂停授信、冻结企业其他财产、法律诉讼、处理质物等。

总之，在预警与应急控制平台上，应急机构可以通过对事例的比较分析，确定风险等级，再启动应急预案，采取相应的应急控制技术和措施进行应急控制，在这一过程中，对事例库和技术与预案库的更新维护非常重要，需要应急机构和管理人员在业务过程中不断积累经验进行完善。

11.3 物流与供应链金融信息控制平台系统构建

物流与供应链金融信息控制平台应该是一个跨行业的业务信息控制平台。这一跨行业的信息控制平台应该涵盖业务营销、物流全程监控、调度与优化、数据收集处理、风险识别、评估与控制、结算支持以及交易撮合等功能，主要包括能够专门处理存货质押融资及其相关业务的信息系统以及配套的运行机制。

11.3.1 物流与供应链金融信息控制平台系统功能设计

构建物流与供应链金融信息控制平台系统时，物流与供应链金融业务的参与者不仅仅要提高自己内部的信息化程度，而且可以与业务所涉及的行业协会以及大型物流企业建立长期合作关系，可以将自己的网络与行业权威商务网站联网，搭建一个多方共享的综合信息平台。这一物流与供应链金融信息控制平台的系统模块设计包括前台和后台的模块设计，其中前台主要模块包括信息查询模块、业务营销模块、自动报表模块，后台的主要模块包括系统设置模块、业务运作模块、数据处理模块、风险控制模块和决策支持模块。

1. 信息查询模块

这一模块可以针对不同的物流与供应链金融业务参与方设置不同的权限，满足他们对业务相关信息的查询工作。例如，针对银行，这一模块可以满足银行对借款企业财务和运营信息、质押物流动信息、各种单据信息、物流企业监管信息以及销售回款信息等的查询；针对物流企业，这一模块可以满足物流企业对物资进出库状况、在途质押情况以及借款企业物流运营需求信息的查询；针对借款企业，这一模块可以满足借款企业对物流供给能力信息、贷款资金信息、物资状况信息和账户状况信息等的查询。

2. 业务营销模块

这一模块包括网站交互式功能设计和交易撮合功能两个方面，其中网站交互式功能设计包括面向客户的交互式操作系统构建、信息共享和权限设计、营销数据收集和处理等，而交易撮合功能设计主要是根据业务需要设计相关的供需信息共享和交易撮合功能，从而为银行、生产商、经销商、物流监管方带来共同价值。

3. 自动报表模块

这一模块可以实现自定义报表功能和模版打印功能，其中，自定义报表功能能够按用户需要，由用户自由制定报表，而模版打印功能则可以对质押单、存货单、预警单等的模版进行自定义并进行输出打印。

4. 系统设置模块

这一模块包括金融机构权限设置、物流企业权限设置、客户权限设置、物流功能设置、质押模式设置、质押流程设置、监控等级设置、操作员权限设置。

5. 业务运作模块

这一模块主要包括资金流运作管理和物流运作管理动能。其中资金流运作管理可以实现封闭式账户的管理，计费与结算服务，保理以及金融信息汇总等功能；而物流运作管理则可以实现物资的实时监控，能够实时采集在库质押货物的规格、数量、安全状况等状态信息和出入库信息，对库存质押货物的规格、型号、质量、数量等进行在线管理，能够对在途质押货物进行信息采集和跟踪，对运输车辆进行指挥调度、遥控、路径优化、报警处理、位置检测等，并能够实现物流量监控、质押物品质监控、质押物价值监控、质押到期预警、工作量统计、物流信息汇总等功能。

6. 数据处理模块

这一模块主要包括资金流和物流运作数据收集、整理和分析功能以及数据的导入和导出功能。其中，资金流和物流运作数据收集、整理和分析功能包括质物的价格数据和预测分析、融资企业信息动态收集与处理、质押物运营信息动态收集和处理兼金融信息动态收集与处理等，而数据导入、导出功能则可以实现多种格式的数据交换以及输入、输出工作。

7. 风险控制模块

这一模块需要商业银行和物流企业合作开发质押物和合作伙伴的选择技术、风险评估技术、风险预警技术以及违约后处理机制等组成一套新的物流与供应链金融业务贷款分析及风险控制系统，以保证贷款风险的管理水平。具体而言，这一模块主要包括对宏观与行业系统风险控制、供应链系统风险控制、信用风险控制、担保品变现风险控制以及操作风险控制 5 个部分。其中，对宏观与行业系统风险进行控制需要建立宏观与行业景气指数，预测宏观与行业对业务的影响，发出预警信号并进行业务的风险应急管理；对供应链系统风险进行控制需要分析供应链系统的稳定性和合作水平；对信用风险进行控制需要对物流企业和贷款企业的信用数据进行收集和分析，并进行实时监控，利用各种信用评级和预警工具进行全方位信用管理；对担保品变现风险进行控制需要重点分析借款企业经营的行业、交易对手、结算方式、过往记录和回款控制等交易细节，建立质押物市场价值和运营信息的收集和反馈体系，利用时间序列等计量模型对商品的市场价值和销售情况的变化规律进行分析和预测，有效地进行质押货物价值和销售状况的实时追踪和评估，避免业务的损失；对操作风险进行控制需要商业银行和物流企业加强业务运营管理和内部操作规范管理，根据不同的业务模式，有针对性地制定严格的操作规范和监管程序，并进行有效的执行。

8. 决策支持模块

这一模块需要嵌入各种决策支持模型，并利用这些模型的支持，对大量的数据进行系统建模分析和决策输出，从而实现风险评估与预警、风险在线控制、融资成本分析与策略指导、服务增值以及潜在客户挖掘等工作。

11.3.2　物流与供应链金融信息控制平台运行机制设计

1．信息反馈和沟通机制

信息反馈和沟通机制能够保证参与方对业务运营的信号进行迅速反馈，并保证各参与主体间有效地实现信息共享和同步运作。因此，在物流与供应链金融信息控制平台上，需要根据各参与方的实际需求设置相关权限、功能模块、响应时间和程序等，从而实现业务中的物流运作、产品销售、价格波动、需求、借款企业经营等核心信息资源在各环节的高效流转与合理化配置，帮助各方有效收集和处理业务信息并迅速做出反应。

2．实时监控机制

在物流与供应链金融信息控制平台上，需要建立物流与供应链金融业务中物流和资金流全过程的实时监控机制，整合资金流运作管理与物流运作管理，保证封闭式账户的管理、结算和保理等服务以及质押物监管、质押物操作和基本物流环节操作的顺利实现，以保证业务运营信息透明和贷款的安全。

3．信息增值服务机制

在物流与供应链金融信息控制平台上，需要建立信息增值服务机制，以确保对收集的大量信息进行有效整理和分析，并根据市场状况提供给金融机构、物流企业以及供应链上企业需要的信息增值服务。

4．应急机制

物流与供应链金融业务信息控制平台需要对风险异动信息进行有效的反馈和共享，以保证对风险异动事件进行及时准确的应急控制，这需要一个有效的应急机制。这一应急机制设计由组织设计和具体操作程序设计共同构成。其中，在组织设计上，需要设计进行应急控制的组织机构和人员，需要设计相应的激励和约束机制，能够激励现场监控人员及时反馈，激励物流监管企业积极沟通与协作等，并对各参与方的行为进行有效约束；而在具体操作程序上，需要制定一些预警和应急控制程序，包括日常盘点、关键风险点的监控、质押物处理甚至法律诉讼等。

5．培训机制

物流与供应链金融业务信息控制平台是一个由人员和设备构建的复杂系统，因此需要有相应的培训机制以提高参与人员的经验、技术和责任心。

复习思考题

一、判断题

1．物流与供应链金融业务的风险仅来自金融系统的各个环节。　（　）

2．根据物流与供应链金融业务的流程可以将业务日常运营的风险控制体系分为业务准入体系风险控制、业务合约设计风险控制和执行过程风险控制 3 个部分。　（　）

3．风险预警及应急控制属于一种紧急形式的反馈控制，它主要是对业务运营过程中出现的风险异动事件进行反馈分析，并迅速反应/启动应急预案，进行应急管理。 (　　)

4．一般而言，物流与供应链金融业务风险预警与应急平台中的事例库将包括借款企业经营异动事例、物流企业操作异动事例、质押品运作异动事例等。 (　　)

5．物流与供应链金融控制平台是一个银行、物流企业、借款企业等多方共享的综合信息平台。 (　　)

6．自动报表模块包括金融机构权限设置、物流企业权限设置、客户权限设置、物流功能设置、质押模式设置、质押流程设置、监控等级设置、操作员权限设置。 (　　)

7．信息反馈和沟通机制能够保证参与方对业务运营的信号进行迅速的反馈，并保证各参与主体间有效地实现信息共享和同步运作。 (　　)

二、选择题

1．基于金融系统工程的业务风险控制体系主要特征有(　　)。

A．系统性(多层次、多角度控制)　　B．综合性(定量和定性方法的集成)

C．动态性(反馈—控制、预警应急)　　D．协同性(同步运作、协同控制)

E．环境依赖性(情境—控制)

2．物流与供应链金融业务风险控制体系包括(　　)。

A．风险的战略控制系统　　B．业务日常运营风险控制系统

C．风险预警及应急控制系统　　D．环境系统

3．战略控制系统平台主要包括(　　)。

A．战略创新支持平台　　B．组织平台

C．信息平台　　D．综合集成技术支持平台

4．物流与供应链金融业务一般经历(　　)等环节。

A．提出申请　　B．业务筛选　　C．合约签订

D．运营控现　　E．合约终止

5．物流与供应链金融信息控制平台的作用包括(　　)。

A．提高业务运转效率，降低运营成本

B．减少信息不对称，降低业务风险

C．促进业务模式和增值服务模式创新，提高业务水平

D．支持供应链全过程一体运作，促进产业升级

6．物流与供应链金融信息控制平台的运行机制包括(　　)。

A．信息反馈和沟通机制　　B．实时监控机制

C．信息增值服务机制　　D．应急机制

三、名词解释

物流金融风险控制体系　物流金融风险控制平台　风险预警及应急控制系统

四、简述题

1．简述物流与供应链金融风险控制体系的基本特征。

2．具体分析物流与供应链金融风险控制体系的 3 个子系统。

3．简述物流与供应链金融业务风险事件预警及应急控制流程。

4．简述物流与供应链金融信息控制平台的含义及作用。

5．如何进行物流与供应链金融信息控制平台系统设计？

6．物流与供应链金融信息控制平台系统运行机制设计包括哪些？

五、案例分析

招商银行电子供应链金融服务闪出新亮点

领军国内电子银行市场的招商银行是电子供应链金融服务的倡导者，它在其网上企业银行的最新版本 U-BANK 6.0 中融入了电子供应链金融的最新产品，形成了以网上票据、网上信用证、网上保理等创新产品为核心的完整的电子供应链金融服务体系，再次成为业界瞩目的焦点。

银行对企业的服务正在由围绕单一客户的传统“点对点”服务逐步转变为面向供应链企业群的“点对链”服务。招商银行是较早意识到这一变化的国内商业银行之一。新的服务模式要求银行通过提供一系列衍生型电子金融产品，全面满足商务供应链核心企业及其上、下游企业的信息管理、现金管理以及融资的需求。应对这种服务需求，招商银行先后推出了国际、国内贸易融资、国际结算、物流金融等供应链相关的金融服务，并在激烈的国内市场竞争中，成为第三大国际贸易融资服务银行、第三大保理服务银行、第二大国际保理服务银行。

招商银行于电子供应链金融取得的成就，根植于其在电子银行领域内的深厚功力。招商银行 U-BANK 金融服务平台，已成功运行十余年，是国内最早的网络金融服务平台。早在 2002 年，招商银行就在当年推出的 U-BANK 3.0 中加入了对网上国内信用证功能的支持，迈出了国内电子供应链金融探索的第一步。在随后的几年中，招商银行又通过整体考量企业供应链上所有成员，深入分析交易中的链条关系和行业特点不断推出个性化的电子供应链金融产品。

U-BANK 网上保理服务的推出，为企业在供应链流程中融通资金、加速资金周转和控制风险提供了新的业务思路。它简化了传统保理业务的操作流程，降低应收、应付账款管理难度，提供全面的电子化保理业务解决方案，将企业从大量的销售账款管理工作中解脱出来。在线应收、应付账款管理系统，则帮助企业全面记录贸易细节，并保存账款发生日期、发票号等内容，形成完备的应收、应付账款管理台账，提升了企业对商务链活动的信息管理水平。

“创新联结你我”是招商银行 U-BANK 6.0 积极融入企业金融生活的新主张，电子供应链金融平台是其中的闪光之处。“U”不仅代表着“您”与银行的互相理解、紧密联结，也代表着在供应链上环环相扣的每一家企业的紧密合作。招商银行产品与研发管理团队，正是以此理念作为基础，深入企业内部，发掘企业潜在需求，不断完善这一独创的电子供应链金融平台，力求使招商银行成为企业经营中不可或缺的金融伙伴。

(资料来源：http://bank.hexun.com/2008-07-25/107690814.html.)

(1) 根据案例谈谈什么是电子供应链金融。

(2) 招商银行 U-BANK 金融服务平台的服务模式是供应链传统合作模式还是核心企业服务模式？

(3) 根据案例，谈谈供应链金融信息控制平台的作用。

实　践　篇

第12章　成功案例与实证分析

【本章教学要点】

知识要点	掌握程度	相关知识
物流金融在现代农产品物流中的应用	理解	现代农产品物流金融
深发展物流融资创新——全程物流模式	理解	银行物流融资创新业务模式
供应链金融在商业银行中小企业信贷中的应用	理解	商业银行的中小企业信贷供应链金融应用
天津港开展物流金融服务的实践	理解	港口的物流金融服务

【内容摘要】

物流与供应链金融的出现，进一步扩大了物流业与金融业的市场，使其在经济活动中扮演着不可替代的角色。物流与供应链金融的应用实例很多，对企业应用和学习研究都有借鉴意义。本章主要选取几个方面的典型案例，通过实证分析，进一步阐述物流与供应链金融在实际中的应用，介绍物流与供应链金融的发展与应用范围，以帮助读者理解物流与供应链金融业务的实施模式、实际操作与业务流程。

12.1　物流金融在现代农产品物流中的应用

12.1.1　案例背景

现代农产品物流金融作为农产品物流发展的中间业务，具有丰富的内涵、显著的特征和积极的作用。现代农产品物流金融指金融机构(银行业)在面向现代农产品物流业的运营过程中，通过应用和开发各种绿色金融产品，抑制农产品物流对环境造成危害，实现农产品物流环境净化和物流资源的最充分利用，不仅具有经济价值，还具有社会价值和生态环境价值。只有实现农产品物流对环境的净化及其物流资源的最充分利用，才能架起经济系统和生态系统彼此联系的“桥梁”，才能提高现代农产品物流金融发展的经济效益、社会效益和生态环境效益。因此，发展现代农产品物流金融，开发农产品物流金融产品，整合现代农产品物流金融运作模式，加强现代农产品物流金融组织形式及“土地金融”制度创新，不仅有利于我国现代农产品物流绿色化及生态环境的可持续发展，还对进一步强调统筹城乡发展，建立“两型”社会，推进社会主义新农村建设，发展农村经济，具有积极重要的现实意义。

12.1.2　案例分析——农产品物流金融的运作模式

1. 农产品物流银行

农产品金融机构以市场畅销、价格波动小且符合质押品要求的现代农产品质押为授信条件，运用较强实力的绿色信息管理系统，将农产品金融机构的资金流和绿色物流企业的物流有机结合，向中小农产品绿色物流企业客户提供绿色“融资、结算、分散风险”等服务业务，其主要业务模式为农产品物流的质押模式和担保模式，这两种基本模式引用了以农产品物流动产质押，通过“绿色物流银行”融资在农产品绿色仓储时就能变现，盘活农产品物流企业的动产，解决中小农产品绿色物流企业的绿色融资“瓶颈”。因此，我国现代农村“土地银行”作为一种创新的农产品物流金融运作模式，不仅扩大了现代农产品金融机构的中间业务，更重要的是解决了困扰我国现代中小农产品绿色物流企业的融资问题，这无疑有利于现代农产品物流金融的发展。

2. 农产品融通仓

拓展现代农产品“绿色融通仓”，把现代农产品物流、绿色信息流和绿色资金流进行综合的现代农产品物流的绿色管理，从而提升为客户(消费者)进行绿色服务的质量，提高农产品绿色物流经营效率，减少农产品物流运营资本，拓宽现代农产品物流服务内容，

优化现代农产品物流绿色资源使用，并协调多方绿色经营行为。因此，现代农产品融通仓的拓展，能够提升现代农产品物流供应链金融的整体绩效，增强整个农产品物流供应链的竞争力。

3. 农产品供应链金融

在现代农产品物流供应链活动中，绿色金融机构灵活地运用现代农村“土地银行”绿色物流供应链金融产品及服务，将现代农产品物流金融的核心企业和上、下游企业联系在一起，使现代农产品物流产生价值增值。现代农产品物流供应链金融涉及的主体：地方政府、客户(消费者)、物流企业(公司)和金融机构(银行)。其中地方政府作为追求社会发展(效益最大化)的土地所有者，其正确引导和宏观政策的支持作用是非常重要的；客户(消费者)包括农产品物流核心企业及与其构成供应链联盟的上、下游企业和最终用户(消费者)，都在“绿色物流供应链金融”模式下；农产品物流企业(公司)发挥在农产品运输、仓储、质押物监管等方面的专长。现代农村“土地银行”绿色金融机构基于农产品物流企业控制货权，进行农产品物流与绿色资金流封闭运作，给予农产品物流中小企业绿色授信融资支持，形成互利互补的现代农产品物流金融平台，使地方政府、客户、农产品物流企业及绿色金融机构在多方合作博弈中 “共赢”，使数百家农产品物流企业分享到现代农产品物流金融平台的融资便利与物流增值，以满足帕累托最优(资源分配的一种理想状态，即假定固有的一群人和可分配的资源，从一种分配到另一种状态的变化中，在没有任何人情况变坏的前提下，也不可能再使某些人的处境变好)。

12.1.3 应用效果

应用效果主要表现为现代农产品物流金融绩效。现代农产品物流金融绩效是指现代农产品物流金融企业经营活动中所创造的价值，即一定量的劳动消耗和劳动占用(投入)与符合社会需要的劳动成果(产出)的对比关系。根据《中华人民共和国国家标准物流术语》，绿色物流是在物流过程中抑制物流对环境造成危害的同时，使资源得到最充分的利用，实现对环境的净化。因此，现代农产品物流金融须从环境的角度，对农产品物流金融体系进行改进，形成一个环境共生型的现代农产品物流金融管理系统，即在维护人类环境和可持续发展的基础上，改变原来的经济发展与物流、消费生活的单向作用关系，在抑制农产品物流对环境造成危害的同时，形成一种能够促进经济和消费生活健康发展的现代农产品物流金融系统。

现代农产品物流金融作为一个多层次的概念，既包括现代农产品物流金融企业的绿色物流金融活动，又包括社会对绿色物流金融活动的规范和管制。从绿色活动的范围来看，它既包括单项的现代农产品物流金融作业，如运输金融、仓储金融、包装金融、流通加工金融等，又包括为实现农产品物流资源的综合利用、循环再利用而进行的废弃物循环的农产品物流金融，即在循环经济理念下的逆向农产品物流金融。因此，现代农产品物流金融的目标不同于一般农产品物流金融活动。一般农产品物流金融活动主要为了实现农产品物流金融企业赢利最大化，仅追求经济利益目标；而现代农产品物流金融目标，则在循环经济利益目标之外，追求资源节约、环境保护，这从宏观角度和长远利益看，节约资源、保护环境与经济利益的目标是一致的。因此，现代农产品物流金融绩效目标既具经济属性，又具社会属性和生态环境属性。

1. 现代农产品物流金融共生型绩效

传统的农产品物流金融往往没有考虑到对环境与生态的负面影响，片面追求农产品物流金融业务的经济效率化。例如，我国的农产品运输，汽车运输比重越来越大，尤其是汽车长途运输，大量的汽车尾气排放以及汽车噪音对环境污染比较严重；批发、贸易市场卫生条件差，农产品污染严重，极大地威胁着人民群众身体健康。然而，现代农产品物流金融则注重从环境保护与可持续发展的角度，求得环境与经济发展共存；它尽可能通过农产品物流金融革新与技术进步，尽量减少或消除农产品物流金融经营活动中对环境的负面影响。当然，现代农产品物流金融在运营活动中并不是消极地抑制其规模以减少对环境的负面影响，而是采取积极有效的措施，改变原来经济发展与农产品物流金融经营活动之间的单向作用关系，抑制现代农产品物流金融运营活动对环境造成的危害，形成促进经济和消费生活健康发展的现代农产品物流金融系统。

2. 现代农产品物流金融资源节约型绩效

现代农产品物流金融不仅注重农产品物流过程对环境的影响，而且强调其资源的节约。据《哈佛商业评论》报道，全部物流中大约只有1%的物料真正地用在最终产品上，并在出售后 6 个月仍在使用。据有关资料显示，我国对蔬菜缺乏必要的加工过程，100 吨毛菜可以产生 20 吨垃圾，大量的毛菜直接进城销售，再加上相关垃圾处理、环境保护和市容管理方面的费用，存在着数量惊人的无效物流成本；还有过量的储存也造成物品陈旧、老化、变质，运输过程的农产品破损，流通加工过程边角余料的浪费等，其资源浪费现象不仅存在于生产、消费领域，也存在于流通领域。因此，发展现代农产品物流金融，不仅能够减少农产品物流环境的负面效应，而且还节约了农产品物流资源。

3. 现代农产品物流金融循环型绩效

传统农产品物流金融运营活动仅为“正向物流金融”，只重视从资源开采到消费者需求，而忽视废旧物品、再生资源的回收利用所形成的“逆向物流金融”。逆向物流金融运营活动是一种包含产品退回、物料替代、产品再利用、废弃处理、再处理、维修与再制造等流程的物流金融活动。它是一种经济、高效的从消费终点到起点的过程，以实现回收和适当处理的物流金融活动。然而，现代农产品物流金融运营活动，是通过资源循环利用、能源转化，以提高农产品供应链物流金融的整体绩效。因此，发展现代农产品物流金融，不仅能够实现农产品物流资源循环利用，而且能够使农产品物流能源转化。

案例思考题

(1) 总结现代农产品物流发展的现状及面临的主要问题。
(2) 物流金融在农业物流中的实现模式有哪些？
(3) 物流金融对农业物流发展起到哪些作用？

12.2 深发展物流融资创新——全程物流模式

全程物流供应链金融业务模式(以下简称全程物流模式)是基于“多节点在库＋在途”抵押监管下的存货融资模式。全程物流模式是指在企业自身或企业集团系统合法拥有的货

物存放于多个仓储节点或运输过程的情况下，由银行认可的第三方物流公司对上述货物做 24 小时全流程封闭监管，保证总体价值高于银行授信所要求的最低价值，并在完善抵押登记的基础上，银行向企业提供融资。

该业务模式的授信依托分布于多个仓储地点和运输渠道的抵押物。因此，第三方物流公司提供的全程物流核定库存现货抵押监管是该业务风险控制的关键。

12.2.1　案例背景

A 集团公司，为国内著名的专业煤炭贸易公司。旗下 4 个子公司，分别为秦皇岛公司、广州公司、阳原公司、大同公司。上述 4 个公司构成了 A 集团公司的购销系统：广州公司在接到客户订单后，依托其余 3 个关联公司的力量，迅速完成从煤炭集运站发货到秦皇岛港，再通过船运到电厂码头或广州新沙港/洪圣沙港的运输过程。

A 集团公司的竞争优势，集中表现为整合各子公司的资源和优势，实现了煤炭贸易从“坑口到炉口”的完整的物流供应链，最大限度地保障了货源的供应及货源的质量，并与下游客户建立了长期稳定的合作伙伴关系。但是从另一个角度来看，从“坑口到炉口”的物流链条节点过多、运输过程复杂，导致集团库存和在途的存货总量巨大。

在这个物流供应链上，一共出现了“5 个节点”和“两段运输渠道”。5 个节点分别是：大同集运站、阳原集运站、秦皇岛港专用垛位、广州新沙港、洪圣沙港，两段渠道分别是：集运站—秦皇岛港、秦皇岛港—电厂码头或广州新沙港/洪圣沙港。

近年来煤炭价格不断走高，A 集团公司加大规模增加库存，以达到控制成本、增强赢利能力的目的，但是却大量占用了企业的流动资金。

深发展在考察了 A 集团公司的下属各子公司情况后，确定以负责销售的广州公司为借款主体，由借款人和第三方(包括秦皇岛公司、阳原公司、大同公司)共同以煤炭抵押，在中远物流对“5 个节点”和“两段渠道”上的抵押物进行 24 小时监管并出具仓单、质物清单的前提下，向深发展申请融资。融资方式包括流动资金贷款、银行承兑汇票、国内信用证等。

12.2.2　案例分析

1. 业务流程

(1) 银行、物流监管方、广州公司、秦皇岛公司、阳原公司、大同公司签订浮动抵押监管业务的六方仓储监管协议。其中，广州公司为抵押人，秦皇岛、阳原、大同公司皆为第三方抵押人，并提供连带担保。

(2) 由物流监管方对“5 个节点”和“两段渠道”上的存货及在途货物进行盘点，实施监管。

(3) 借款人出质时，银行向中远物流发出《抵押通知书》，对质押物进行查询。物流监管方根据盘点的情况向银行出具《查复确认书》、《抵押清单》，并盖章确认。

(4) 借款人将《抵押清单》项下对应的货物抵押给银行，与银行签订单笔业务合同及相关法律文件。

(5) 银行给借款人发放单笔授信。

(6) 借款人申请提货时，如高于抵押给银行的最低库存可自由提取，如低于抵押给银

行的最低库存时，则须向银行补足保证金或申请还贷。

(7) 银行扣划相应的保证金或收贷后签发《提货通知书》。

(8) 物流监管方凭银行签发的《提货通知书》给予办理相关抵押物的放行手续，同时签发《提货通知书回执》并送达银行。

2. 模式推广的市场潜力

大型企业的物流外包趋势，为全程物流模式创造了市场空间。承包物流业务的第三方物流公司履行货物监管责任的便利性，为银行开展全程物流模式融资提供了低成本的操作条件；大型物流企业的物流供给和服务能力迅速提高，与银行合作创新的意愿较强；浮动抵押概念强化了全程物流模式的法律基础。深发展已将原货押中的质押方式统一变更为“浮动抵押＋监管”方式。全程物流模式是传统核定库存模式的延伸，因此浮动抵押的引入避免了原来质押方式下质押物无法特定化的瑕疵。

12.2.3 应用效果

对传统的本地现货质押模式进行突破，拓展银行的业务空间；实现了银行、客户、物流公司三方共同受益：对于企业来讲，充分盘活了沉淀于物流环节的动态价值存量，获得银行融资并且没有占用额外的担保资源。同时，由于仓储、运输、存货管理、应收账款催收等环节都有物流公司和银行的协助和参与，企业可以更加专注于生产及销售；对于银行来讲，转移了银行风险，降低了银行监管成本，拓宽了业务渠道，形成新的利润增长点。

同时，由于监管是建立在客户物流外包战略的基础之上，因此物流和监管服务合二为一，银行在营销上更容易获得成功；对物流公司来讲，进一步提供监管的增值服务，在资源投入没有明显增加的情况下，获得了更大的综合收益。同时，物流公司与银行合作的层次明显提升，融资服务可以作为物流公司争取企业外包业务的营销卖点。

对融资风险的控制更加灵活安全。全程物流模式下，在有效的信息交流监测下，对企业的集合库存总量进行平衡管理，更能够控制风险，同时可以有效减少抵押和赎货等日常操作。

案例思考题

(1) 如何理解全程物流供应链金融业务模式？

(2) 简述全程物流供应链金融业务模式的实施步骤。

(3) 全程物流供应链金融业务模式较其他模式有哪些优点？

12.3 供应链金融在商业银行中小企业信贷中的应用

12.3.1 案例背景

全球金融危机的背景下，刺激经济繁荣，促进内部需求已成为世界各国的首要任务。而中小企业在我国国民经济发展中扮演着日益重要的角色，对于推动经济增长、缓解就业压力、促进经济结构调整、推动技术创新有着重要意义。但是，中小企业的融资难题逐渐成为阻碍其进一步成长的重要因素。银行基于对中小企业经营规模小，抗风险能力低及运营稳定性弱等因素，放贷存在一些顾虑。考虑到国内金融市场的发展现状，银行等金融机

构应针对中小企业融资需求特点进行金融产品创新和融资方案设计，通过在信贷市场上寻找多个参与者或利益相关者共同分担中小企业融资风险，缓解其融资困境。而供应链金融则是体现上述思想的有效形式，它跳出了单个企业的传统局限，在产业供应链全局的高度提供金融服务，既规避了长期困扰中小企业融资难的问题，又延伸了金融机构的纵深业务。

12.3.2　案例分析——供应链金融的主要业务模式

为提高供应链的运营效率和资产利用率，结合中小企业的运营管理周期特点，供应链需要在现金流缺口存在的期间解决现金流问题。针对中小企业运营过程中的资金缺口特点和借款人在不同贸易环节中融资需求风险点的差异，供应链融资分为 3 类：应收账款融资、动产质押融资和应付账款融资。3 类融资模式在供应链的应用阶段如图 12.1 所示。

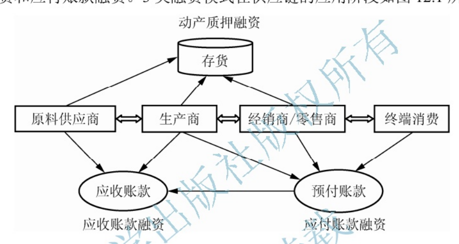


图 12.1　3 类融资模式在供应链的应用阶段

1. 采购阶段的供应链金融——应付账款融资模式

这种运作模式主要针对中小企业在商品采购阶段的资金短缺问题。在上游供应商为大型企业，也就是强势企业的情况下，处于下游的中小企业从大型企业处能够获得的货款付款期限往往很短，有时还需要向上游企业预付账款，才能获得企业持续生产经营所需的原材料、产成品等。这时对于短期资金流转困难的中小企业，则可以运用应付账款融资模式对其某笔专门的预付账款进行融资，从而获得银行的短期信贷支持。应付账款融资模式是指在上游核心企业(销货方)承诺回购的前提下，由第三方物流企业(仓储监管方)提供信用担保，中小企业(购货方)以金融机构指定仓库的既定仓单向银行等金融机构申请质押贷款缓解预付货款压力，同时由金融机构控制其提货权的融资业务。中小企业(融资方)、核心企业(销货方)、物流企业(仓储监管方)、银行四方签署应付账款融资业务合作协议书，银行为融资企业开具银行承兑汇票。其后，融资企业直接将货款支付给银行。

对于银行来讲，上游销货方承诺回购，银行对仓库中货物持有提货控制权，有效地降低了信贷风险，同时增加客户资源。对融资企业来讲，其通过应付账款融资业务获得了分期支付货款并分批提取货物的权利，有效解决了全额采购的资金短缺困境。对于物流企业来讲，在质押物监管及价值保全、资产变现、市场动态监控方面具备的良好优势使得它能够深度参与供应链金融业务，分担其中的“物控”和“货代”职能，而且其通过银行获得更多的物流业务，同时也可以提高自己的信用等级，加强与银行的合作关系，提高了物流的效率。

2. 运用阶段的供应链金融——动产质押融资模式

动产质押模式是指授信人以其存货为质押，并以该存货及其产生的收入作为第一还款来源的融资业务。中小企业在申请动产质押融资时，需要将合法拥有的货物交付给银行认定的仓储监管方，只转移货权不转移所有权。在发货以后，银行根据物品的具体情况按一定比例(如 60%)为其融资，大大加速了资金的周转。当提货人向银行支付货款后，银行向第三方物流企业发出放货指示，将货权交给提货人。如果提货人不能在规定的期间内向银行偿还货款，银行可以在国际、国内市场上拍卖掌握在银行手中的货物或者要求发货人承担回购义务。在这种融资模式下，金融机构会与核心企业签订担保合同或质物回购协议，约定在中小企业违反约定时，由核心企业负责偿还或回购质押动产。所以，动产质押模式是一种把物流、信息流和资金流综合管理的创新模式。

3. 销售阶段的供应链金融——应收账款融资模式

该模式主要针对企业商品销售阶段，一般是为处于供应链上游、中游的债权企业融资。相对于下游核心企业的强势，处于供应链上游的中小企业时常产生应收账款，可是在此阶段还要面临支付生产加工所花费的劳动成本和到期应付账款等资金缺口问题。应收账款融资模式是指处于销货方的企业为取得运营资金，以买卖双方签订的真实贸易合同所产生的应收账款为基础，并由第三方物流企业提供信用担保，以合同项下的应收账款作为第一还款来源的融资业务。之后由处于供应链下游的核心企业将货款直接支付给银行。其中下游核心企业具有较大的经营规模和较好的信用水平，在运作过程中起着反担保的作用。一旦融资企业出现问题，核心企业将承担弥补银行损失的责任。所以，金融机构在提供贷款前对企业进行风险评估时，应重点关注下游企业的还款能力、交易风险以及整个供应链的运作状况，而不仅仅是对中小企业的本身资信进行评估。

12.3.3 应用效果

1. 缓解银行与企业间信息不对称问题

处于供应链中的企业信息比较畅通，企业之间对交易对手的信誉、赢利水平、资信实力比较清楚，从而使得银行获得企业信息相对比较容易，帮助其更好地掌握和控制了潜在风险；另外，由于物流企业对中小企业存货商品的价值、库存变动、销售前景等情况都非常了解，能够更好地掌握客户信息，因而物流企业的参与也在一定程度上起到了缓解银行与企业之间信息不对称的作用。

2. 转变商业银行风险控制手段

在供应链金融服务的背景下，商业银行由原来静态、孤立的风险控制理念变为动态、系统的风险控制理念。为银行的风险管理提供了一条新途径。在该模式下，银行不再片面强调授信主体的财务特征和行业地位，而是认真分析供应链企业之间真实的商品贸易和交易情况，在考察授信企业资信实力的同时，更强调整条供应链的稳定性以及授信企业交易对手的资信和实力；另外，这些贸易融资产品都具有突出的自偿性特点，使银行能够以授信合同规定的商品销售收入作为直接还款来源。

3. 借助核心企业扩展公司业务空间

供应链金融模式深入分析了供应链上各企业之间的交易关系，在业务操作中实现物流、资金流和信息流的高度统一，在有效控制中小企业的授信风险的同时，更好地发掘和提取了产业供应链的价值，既实现了对供应链中小企业的市场开发，又可对核心企业进一步提供金融服务，以点带面实现客户的群体开发，大大拓展了银行发展公司业务的空间。

案例思考题

(1) 如何解决中小企业融资难的问题？
(2) 简述供应链金融在各阶段融资的具体实施方式。
(3) 结合具体案例，总结供应链金融解决中小企业融资难的作用。

12.4　天津港开展物流金融服务的实践

12.4.1　案例背景

根据天津港四大产业战略发展要求，以不断提升港口核心竞争力为目的，以完善的物流管理体系及丰富的港口资源为基础，以散货交易市场建立的第四代交易平台为载体，以港口物流公司、客户及银行形成的信用共同体为纽带，积极推进物流金融服务各项工作的探索与实施。在物流金融服务的构建与实施中，着力抓好实施前期的策划，充分进行风险分析及其对策的研究。物流金融专营公司采取多种形式进行物流金融服务的市场开发及服务功能的推介。通过物流金融服务的拓展，扩大了港口的服务功能，提升了港口综合竞争力。

12.4.2　案例分析

概括讲，天津港开展物流金融服务主要有以下做法。

1. 开展物流金融服务的前期策划

1) 天津港开展港口物流金融服务的优势分析
(1) 天津港货类品种齐全，潜在的金融服务市场需求巨大。
(2) 天津港具有优越的仓储条件和完善的物流配套服务。
(3) 天津港是海陆运输的枢纽，货物周转量巨大。
(4) 天津港将建设成为“面向东北亚，辐射五大洲”的世界一流大港，具有庞大的资产规模、完善的管理和良好的信誉，深受国内外用户的信赖。
(5) 天津港拥有庞大的客户群和丰富的物流信息资源，可与物流金融服务的各合作方信息共享，从而促进港口物流金融服务的发展。
2) 开展港口物流金融服务的风险分析
(1) 内部管理风险：这是企业中普遍存在的风险之一。包括组织机构松散、管理体制和监督机制不健全、工作人员素质不高、管理层决策失误等。
(2) 运营风险：从事物流金融业务的公司，要深入客户产销供应链中提供多元化的服务，相对地扩大了运营范围，也就增加了风险。从仓储、运输、动态质量保证到与银行和企业之间的往来以及和客户供销商的接触，都存在运营风险。

(3) 技术风险：即物流金融提供商因缺乏足够的技术支持而引起的风险。例如，价值评估系统不完善、评估技术不高、网络信息技术的落后造成信息不完整、业务不畅等。

(4) 市场风险：主要针对库存质押物的保值能力。包括质押物市场价格的波动、金融汇率造成的变现能力改变等。

(5) 安全风险：质押物在库期间物流金融提供商必须对其发生的各种损失负责，因此仓库的安全、员工的诚信以及提单的可信度都要加以考虑，还包括对质押物保存的设施能否有效防止质押物损坏、变质等问题。

(6) 环境风险：指政策制度和经济环境的改变。包括相关政策的适用性、新政策的出台、国内外经济的稳定性等。一般情况下，中国的政治和经济环境对物流金融造成的风险不大。但国际环境的变化会通过贸易、汇率等方面发生作用。

(7) 法律风险：主要是合同的条款规定和质押物的所有权问题。因为业务涉及多方主体，质押物的所有权在各主体间进行流动，很可能产生所有权纠纷。另一方面，《中华人民共和国担保法》和《中华人民共和国合同法》中与金融物流相关的条款并不完善，又没有其他指导性文件作为依据，因此业务合同出现法律问题的几率也不低。

(8) 信用风险：包括货物的合法性、客户的诚信度等，同时信用风险还与上述运营风险、安全风险和法律风险等联系密切。在具体开展金融物流业务时，应该结合上述主要风险进行相应的风险管理。

3) 组建港口物流金融服务的专营公司

2007 年 12 月，天津港散货交易市场有限责任公司正式成立，并作为天津港开展质押监管业务的专营单位。天津港散货交易市场有限责任公司的客户采取会员制，客户作为交易市场会员，由此可以减少中间贸易环节、降低物流成本、加速货物周转率，提高资金使用效率和资金收益率，提高货物和资金的安全保障、杜绝恶意欺诈行为，因此，该项目具有良好的经济效益和社会效益。

2. 与国内商业银行全面建立战略伙伴关系

物流金融服务是港口与银行等金融机构共同为物流企业提供融资的渠道和平台，资金来源于银行等金融机构。在公司开展物流金融服务之初，即制定了与国内商业银行全面建立战略伙伴关系、共同开发港口企业客户的战略，因此公司首先与在天津的商业银行进行合作，签订战略合作协议以取得银行的资金支持。自公司开展港口物流金融业务以来，先后与深发展、天津银行、浦发银行、中国光大银行、招商银行、交通银行、中信银行、盛京银行、中国民生银行、天津滨海农村商业银行等 20 余家银行建立了战略伙伴关系，确立了散货交易市场公司在天津港集团内唯一监管合作单位的资质。其中深发展作为国内动产质押融资的先行者，在金融界具有一定的先行优势，因此公司对控制港口物流金融服务的开展，也是首先选择与深发展进行合作。

3. 建立完整的风险控制体系

物流金融服务针对的对象是动产质押，作为金融机构的银行为了控制风险，就需要了解抵押物、质押物的规格、型号、质量、原价、净值、销售区域、承销商等，要查看权力凭证原件，辨别真伪，然而这些工作超出了金融机构的日常业务范畴。银行在这些方面功能的缺失是制约银行扩大此项业务的瓶颈，为了消除银行这方面的顾虑，天津港通过多次

拜访银行领导，了解了银行对控制风险的要求和存在的顾虑，在此基础之上公司结合天津港自身优势制定了一套完整的风险控制体系。该体系主要包括计划申报管理体系；统一的衡重体系；门卫、卡口监察体系；天津港集团的治安体系；独特的内部管理体系。通过该体系的建立，公司有效地管控了动产质押货物可能丢失的风险，为银行解决了开展此项业务的瓶颈。

4. 大力宣传和推介港口物流金融服务功能，吸引顾客参与合作

天津港在开展港口物流金融服务的过程中主要有 3 个创新点：①利用天津港完善的物流管理体系及丰富的港口资源，对质押监管货物实施有效监管，为银行监控风险。②利用交易市场公司建立的第四代电子交易平台，可以迅速地将存在风险的质押监管货物及时变现，为金融机构解除融资客户无法偿还贷款且货物变现困难的后顾之忧，从而规避了物流金融业务的行业风险。③采用信用共同体物流金融服务模式。即筛选有意向、有资质、守信誉的客户组建“信用共同体”，交易市场公司作为实际掌控人，为其成员制定融资方案，并在融资过程中对风险进行预警和监控。合作银行给予信用共同体的客户贷款利息下浮、用款期限灵活、审批手续简便、放款快速等优惠政策。此项业务的开展受到了客户的广泛好评。通过这 3 个创新点的实施，公司成功建立起客户企业在银行进行动产融资的桥梁。到目前为止，公司已与 30 多家物流企业建立了紧密的业务关系，为客户企业累计提供 30 亿元融资贷款，港口物流金融服务已步入良性发展的轨道。

12.4.3 应用效果

天津港开展物流金融服务的效果：

其一，物流金融创新实现了天津港综合服务业的功能拓展。天津港作为中国北方的第一大港，一直以货物装卸、储存及港内水平运输为主业，近年来发展速度很快，港口吞吐量急剧攀升，同时与之配套的港口综合服务业亦得到了长足的发展，但从未涉足物流金融领域。天津港散货交易市场作为天津港开展物流金融服务的主体，经过近两年时间的不断探索和创新，根据银行和企业客户的不同需要，提供了多方面、多渠道、多品种的物流金融服务，填补了天津港综合服务业的一项空白，实现了天津港港口功能的拓展。

其二，经济效益和社会效益。自开展物流金融业务以来，天津港散货交易市场先后与 77 家物流企业建立了紧密的物流金融业务关系，累计使客户获得了近 48 亿元的融资贷款，监管煤、焦炭、焦煤、矿石和木材等货类 400 余万吨，实现收入 1 100 余万元。实现了以功能开发带动市场开发，促进了天津港整体效益的提升。公司开展物流金融业务，经理论测算可以每年为天津港稳固吞吐量 850 余万吨，大大拓展了港口客户特别是中小企业的融资渠道，帮助港口客户扩大生产，增强抵御风险的能力。同时，港口物流金融业务的开展进一步丰富了天津港的服务功能，增强了对客户的吸引力，有效拉动了港口货源的增长，进一步提升了天津港的综合竞争力，从而为滨海新区的开发开放、为天津市的发展贡献力量。

案例思考题

(1) 物流金融对完善港口物流服务有何意义？

(2) 简述天津港开展物流金融服务的做法。

(3) 天津港开展物流金融服务的实践对其他物流企业有何借鉴意义？

21 世纪全国高等院校物流专业创新型应用人才培养规划教材

序　号	书　名	书　号	编著者	定 价	出版日期
1	物流工程	7-301-15045-0	林丽华　刘占峰	30.00	2012.5
2	现代物流决策技术	7-301-15868-5	王道平　王　煦	30.00	2009.10
3	物流管理信息系统	7-301-16564-5	杜彦华　吴秀丽	33.00	2010.1
4	物流信息管理	7-301-16699-4	王汉新	38.00	2010.1
5	现代物流学	7-301-16662-8	吴　健	42.00	2010.2
6	物流英语	7-301-16807-3	阚功俭	28.00	2010.2
7	第三方物流	7-301-16663-5	张旭辉　杨勇攀	35.00	2010.2
8	物流运作管理	7-301-16913-1	董千里	28.00	2010.2
9	采购管理与库存控制	7-301-16921-6	张　浩	30.00	2010.2
10	物流管理基础	7-301-16906-3	李蔚田	36.00	2010.2
11	供应链管理	7-301-16714-4	曹翠珍	40.00	2010.3
12	物流技术装备	7-301-16808-0	于　英	38.00	2010.4
13	现代物流信息技术	7-301-16049-7	王道平　周　叶	30.00	2010.4
14	现代物流仿真技术	7-301-17571-2	王道平　张学龙	34.00	2010.8
15	物流信息系统应用实例教程	7-301-17581-1	徐　琪	32.00	2010.8
16	物流项目招投标管理	7-301-17615-3	孟祥茹	30.00	2010.8
17	物流运筹学实用教程	7-301-17610-8	赵丽君　马建华	33.00	2010.8
18	现代物流基础	7-301-17611-5	王　侃	37.00	2010.8
19	现代企业物流管理实用教程	7-301-17612-2	乔志强　程宪春	40.00	2010.8
20	现代物流管理学	7-301-17672-6	丁小龙	42.00	2010.8
21	物流运筹学	7-301-17674-0	郝　海　熊德国	36.00	2010.8
22	供应链库存管理与控制	7-301-17929-1	王道平　侯美玲	28.00	2010.11
23	物流信息系统	7-301-18500-1	修桂华　姜　颖	32.00	2011.1
24	城市物流	7-301-18523-0	张　潜　吴汉波	24.00	2011.1
25	营销物流管理	7-301-18658-9	李学工　王学军	45.00	2011.4
26	物流信息技术概论	7-301-18670-1	张　磊　吴　忠	28.00	2011.4
27	物流配送中心运作管理	7-301-18671-8	陈　虎	40.00	2011.4
28	物流项目管理	7-301-18801-9	周晓晔	35.00	2011.5
29	物流工程与管理	7-301-18960-3	高举红	39.00	2011.6
30	交通运输工程学	7-301-19405-8	于　英	43.00	2011.8
31	国际物流管理	7-301-19431-7	柴庆春	40.00	2011.8
32	商品检验与质量认证	7-301-10563-4	陈红丽　缪　瑞	32.00	2011.12
33	供应链管理	7-301-19734-9	刘永胜　杜志平	49.00	2012.1
34	逆向物流	7-301-19809-4	甘卫华	33.00	2012.1
35	供应链设计理论与方法	7-301-20018-6	王道平　李　淼	32.00	2012.1
36	物流管理概论	7-301-20095-7	李传荣	44.00	2012.3
37	供应链管理	7-301-20094-0	高举红	38.00	2012.3
38	企业物流管理	7-301-20818-2	孔继利	45.00	2012.7
39	物流项目管理	7-301-20851-9	王道平　李建立	30.00	2012.7
40	供应链管理	7-301-20901-1	王道平　杨　岑	35.00	2012.7
41	现代仓储管理与实务	7-301-21043-7	周兴建　张北平	45.00	2012.8
42	物流学概论	7-301-21098-7	李　创　王丽萍	44.00	2012.8
43	航空物流管理	7-301-21118-2	刘元洪	32.00	2012.8
44	物流系统仿真案例	7-301-21072-7	赵　宁	25.00	2012.9
45	物流管理实验教程	7-301-21094-9	李晓龙	25.00	2012.9
46	物流与供应链金融	7-301-21135-9	李向文　冯茹梅	30.00	2012.9
47	物流信息系统	7-301-20989-9	王道平　关忠兴	28.00	2012.9
48	物料学	7-301-17476-0	肖生苓　孙术发	44.00	2012.9

请登录 www.pup6.cn 免费下载本系列教材的电子书(PDF 版)、电子课件和相关教学资源。
欢迎免费索取样书，并欢迎到北大出版社来出版您的大作，可从 www.pup6.cn 在线申请样书和进行选题登记，也可下载相关表格填写后发到我们的邮箱，我们将及时与您取得联系并做好全方位的服务。
联系方式：010-62750667，dreamliu3742@163.com，lihu80@163.com，欢迎来电来信咨询。